

ПРАКТИКИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ

Мария Бриль

**ЧИТАЕМ
ЯЗЫК ЖЕСТОВ**

Санкт-Петербург
Издательство «Вектор»
2010

УДК 159.9
ББК 85.5
Б87

Защиту интеллектуальной собственности и прав
ООО «Издательство „Вектор“» осуществляет
юридическая компания «Усков и Партнеры»



Бриль М.
Б87 Читаем язык жестов [Текст]. — СПб. : Вектор, 2010. —
160 с. — (Практики для начинающих).

ISBN 978-5-9684-1478-6

Фильм «Обмани меня» снова напомнил нам, что обманывать... трудно. Внимательный человек всегда имеет шанс узнать, лукавит собеседник или нет. Надо только присмотреться. Ведь большую часть информации о людях мы получаем невербальным путем — без слов. Глаза, руки, поза, выражение лица — все это отражает наши мысли, отношения и чувства.

Начнем с самого элементарного: смотрит ли человек вам в глаза, раскрыты ли его ладони при разговоре, какова поза, когда он общается с вами. Так, осваивая маленькие хитрости языка телодвижений, мы многое узнаем об окружающих и о себе. Кто вам друг, а кто начальник? Чего хочет от вас незнакомец? Можно ли доверять красочному рассказу? Ответы на эти вопросы хранятся в палитре жестов и мимики. Читаем и узнаем правду!

УДК 159.9
ББК 85.5

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельца авторских прав.

ISBN 978-5-9684-1478-6

© Бриль М., 2009
© ООО «Издательство „Вектор“», 2010

ОГЛАВЛЕНИЕ

Несколько слов о волшебстве	7
Глава 1. Секреты невербального общения	9
О бессилии всеильного слова	9
Язык наших эмоций — каков он?	13
Немного о вашем голосе	14
О мимике и взгляде	16
О жестах и позах	18
О чем говорит почерк	21
Эта разная одежда!	25
Любимые аксессуары	30
От Аристотеля до Алана Пиза	34
А полезно ли это знать?	37
Глава 2. Как «говорит» тело	40
Как расположить к себе собеседника	40
Как сломать барьеры.	41
Как изобличить обман	43
Как показать, что ты «босс».	44
Как понять, что у собеседника на уме	45
«Дай, Джим, на счастье лапу мне...».	50
Читаем по позам	56
Что делать, если ваш собеседник.....	57
Секреты женских поз	64
Голова, говорящая без слов	66
Маска, я вас знаю!	68
«Эти глаза напротив!»	73
Улыбайтесь, господа!	78

Глава 3. Мастер на все руки	85
Разговор по душам.	85
Мой любимый коллектив — какой он?	90
Я — оратор!	99
Лучший мастер собеседований	105
Мои дела — мое богатство!	110
Чуть заметный язык флирта	120
Энергия вашей жизни.	133
Глава 4. Как овладеть языком телодвижений	144
Глава 5. А что же в других странах?	149
От автора. Напутствие.	157

НЕСКОЛЬКО СЛОВ О ВОЛШЕБСТВЕ

Сегодня вы держите в руках особенную книгу. «Чем же она отличается от других?» — спросите вы. Открою вам секрет: эта книга волшебная. «Вот так-так! — воскликнет кто-то. — Да разве случается в наше время волшебство?» Конечно, мои дорогие! Волшебство есть, оно везде, вокруг и внутри нас. Нужно только уметь видеть и понимать его.

Эта волшебная книга не научит вас превращать железо в золото и не поможет добраться до Швейцарии за две минуты. Но зато она расскажет о том, как привлечь к себе любимого, усмирить буйного начальника, убедить делового партнера, захватить внимание множества людей, стать желанным в любой компании, быть привлекательным, красивым, богатым, здоровым и довольным собой.

А кто же тот чародей, который совершит все эти чудеса? Не удивляйтесь, но им станете вы сами. Да-да, именно вы, потому что только от вас зависит, как вы распорядитесь этими новыми волшебными знаниями.

Надеюсь, вы заинтригованы? Тогда переходим к самой сути.

Человек всегда был загадкой для себя самого. Уже тысячелетия назад люди начали изобретать способы чтения в умах и душах окружающих. Какие-то из этих способов были успешными, какие-то не очень. Один из них оказался настолько эффективным, что добрался через многие годы до наших дней.

А вот что это за способ. Внимательные и умные ученые, врачи, философы долго наблюдали за поведением

других людей. И заметили, что разные люди внешне одинаково реагируют на воздействия внешнего мира. Радуюсь, удивляюсь, сердясь и возмущаясь, они делают одни и те же повторяющиеся телодвижения. Ага! — воскликнули наблюдатели. Раз так, значит, можно найти закономерности в реакциях людей. И принялись эти закономерности искать.

С годами знаний о связи эмоций и телодвижений накопилось предостаточно. Человечество научилось считать информацию по позам, жестам рук, мимике и даже интонациям голоса. Владеющие этими умениями становились хорошими психологами, врачами, бизнесменами. Да и просто уважаемыми и всем приятными людьми.

Весь секрет в том, что за наши телодвижения отвечает в основном бессознательное. Только очень хорошо подготовленные люди умеют контролировать этот аспект своего поведения. Поэтому, зная язык жестов, можно с уверенностью судить о том, что у нас умеет у того или иного собеседника.

Вы хотите знать, не обманывают ли вас? Относятся ли к вам с теплотой? Интересуются ли вами? Хотят ли вам добра? Желаете научиться контролировать свое поведение и показывать лишь те эмоции, которые сочтете нужным? Если да, то эта книга именно для вас. Вы найдете здесь не только описание различных телодвижений и их интерпретации. Вы научитесь применять язык жестов в самых разных жизненных ситуациях. Новые умения помогут вам стать привлекательнее в глазах окружающих, убедительнее, интереснее, энергетически сильнее.

Самое главное — будьте внимательны и последовательны. Не забегайте вперед. Выполняйте все домашние задания. Следуйте советам. Контролируйте себя на каждом шаге и возвращайтесь при необходимости к тому, что знаете не слишком твердо.

Итак, отложите дела, которые не требуют немедленного исполнения. И приступайте к чтению. Желаю вам успехов и потрясающих открытий!

ГЛАВА 1

СЕКРЕТЫ НЕВЕРБАЛЬНОГО ОБЩЕНИЯ

О БЕССИЛИИ ВСЕСИЛЬНОГО СЛОВА

Умеете ли вы разговаривать молча? Можете ли выразить радость, грусть, удивление, обиду, не произнося ни одного слова? Если вы сомневаетесь в своих способностях, то напрасно. Сама природа заложила в человека удивительное умение — с помощью глаз, губ, рук, ног и других частей тела «говорить» не хуже, чем самый увлеченный оратор. Я убедилась в этом сама, когда стала внимательно наблюдать за людьми. Уверена, что и вы, без сомнения, обнаружите существование второго человеческого «языка», если по-новому взглянете на жесты, позы и мимику ваших близких и знакомых.

Общение без слов психологи называют *невербальным*. Оно отличается от вербального большей эмоциональностью, спонтанностью, непосредственностью. Сдерживать невербальные проявления личности куда сложнее, чем вовремя промолчать. Понять невербальные сигналы порой легче, чем вербальные, поскольку понимание подобного рода происходит на интуитивном уровне. Вместе с тем невербальное менее заметно и потому куда хуже осознаваемо. Анализ такого поведения возможен в основном только при тщательном наблюдении за поведением окружающих.

Психологи полагают, что вербальный канал общения служит в первую очередь для передачи информации. Да, одобренной эмоциональностью и оценками, но все же информации. А вот невербальный канал почти всегда используется для личностного общения. Конечно, пользуясь системами условных знаков, мы можем передавать строгую информацию (вспомните, как моряки подают сигналы с флажками в руках). Но спонтанная передача невербальных сигналов всегда будет говорить о наших чувствах и настроениях.

Безусловно, вербальное и невербальное всегда идут рука об руку. Тело помогает нам сделать слова более выразительными, усиливает или смягчает их. С помощью поз и жестов люди окрашивают свои слова в самые разные краски. Одна и та же фраза, сказанная разным тоном, в разных позах или с разными жестами, может произвести на собеседника прямо противоположное впечатление. Вступая в конфликт друг с другом, вербальное и невербальное оставляют неприятный след в душе и говорят окружающим о том, что вы смущены, лжете или хотите что-то скрыть.

ПРАКТИКА

Спросите своего мужа: «Ты починил кран на кухне?» При этом примите свободную позу и раскройте ладони в его сторону. Скорее всего, этот вопрос не напряжет вашего супруга, и он ответит вполне миролюбиво. Но сделайте то же самое, скрестив на груди руки, и реакция скорее будет защитной, а ваш вопрос будет расценен как агрессивный. Почему все происходит именно так, вы узнаете чуть позже, когда начнете изучать смысл разных жестов. Немалую роль здесь, конечно, будет играть и тон, которым вы зададите вопрос. Кстати, интонация, с которой говорят слова, как и жесты, относится к невербальным средствам общения.

Вы можете провести целый ряд таких маленьких экспериментов с разными знакомыми. Но старайтесь не переусердствовать при выполнении этого задания. Наша цель — сохранение любви и дружбы, а потому лучше предупредить ваших близких заранее о том, что на протяжении некоторого времени они будут участвовать в психологической игре.

На языке невербалики с окружающим миром говорит наше подсознание. Думаю, вы понимаете, что сознание во многом тормозит проявление нашей подлинной сущности. И в результате мы предстаем перед людьми такими, какими хотим казаться, а не какими являемся на самом деле. Но подсознание — хитрая штука. Оно всегда найдет лазейку для того, чтобы раскрыть наше истинное лицо. И именно потому, что невербалика — голос подсознательного, невербальное общение всегда несколько опережает вербальное. Вы еще только собираетесь выразить какую-то эмоцию словами или, наоборот, скрыть ее, а кто-то уже давно отметил ваше состояние и сделал для себя полезные выводы. С одной стороны, в этом нет ничего страшного, с другой — получается, что наше «Я» куда менее защищено, чем мы привыкли полагать.

Удивительно, но передача около 90% информации от человека к человеку происходит невербальным путем. Представляете, не больше 10% важного и ценного вы можете выразить словами. Все остальное происходит как будто само, стихийно и по большей части неуправляемо. Вот он, Клондайк для любителей читать в чужих сердцах; читать то, что человек думает и чувствует на самом деле.

Невербальное общение сопровождает человека всю его жизнь. Ведь даже малыш, который еще не умеет говорить и в целом не понимает, что говорят взрослые, уже находит способы сообщить о своем состоянии и

чувствует эмоции близких людей. Он выражает свои желания с помощью плача и телодвижений, которые прекрасно понимает его мать. Похожие методы использует он и став взрослым, только уже несколько иначе и без прежней непосредственности. Чем сильнее разовьется способность ребенка к невербальному общению, тем легче ему будет в дальнейшем общаться с другими людьми.

Средства невербального общения, используемые маленьким ребенком, являются врожденными. Ведь никто не объясняет младенцу, что нужно делать, когда он хочет есть или нуждается в смене подгузников. Взрослея, человек накапливает в себе также социальные способы невербалики, свойственные его родной культуре. Многие телодвижения, безусловно, являются «общечеловеческими». Но не секрет и то, что в разных странах мира один и тот же жест может интерпретироваться по-разному. Мы еще обязательно поговорим об этом, изучая национальные особенности языка телодвижений.

Это интересно!

Известно, что некоторые привычные нам жесты жители других стран понимают и используют совсем не так, как мы. Кое-где кивок головой, который мы с вами в большинстве случаев считаем за согласие, понимание и ободрение, будет воспринят как отрицательный ответ. А многозначительное покручивание пальцем у виска некоторые, в частности голландцы, используют тогда, когда хотят восхититься чьим-то остроумием.

В большом почете было невербальное общение в древние времена. Первобытные люди с успехом заменяли слова криками, дыханием, взглядами, ритуальными танцами. Они копировали сигналы, присущие представителям мира животных. Например, до сих пор оска-

ливание зубов используется для передачи агрессивного настроения, злости, угрозы. Немаловажную роль имела невербалика и в те времена, когда люди строго соответствовали этикету или иным социальным требованиям. Дамам следовало целовать ручки, аристократам отвечать поклоны. Подлому человеку не подавали руки, а любимого заключали в объятия. Актерам рукоплескали, нерадивых чернорабочих выразительно подгоняли. Как вы понимаете, некоторые из этих телодвижений отмерли за ненадобностью, зато другие превратились в привычку. Сегодня мы машем на прощание рукой приблизительно так же, как это делала средневековая дама, стоя на балконе замка с белым платочком в руке. Мы поднимаем или опускаем большой палец руки почти так же, как зрители гладиаторских боев. Иначе говоря, мы наследуем способы передачи невербальных сигналов у своих предков, подстраивая их смысл под реалии наших дней.

Что же сегодня? Какие невербальные средства общения находятся в нашем распоряжении теперь, когда ритуальные танцы можно увидеть только по телевизору? Удивительно, но их набор практически не отличается от того, что находился в распоряжении наших прабабушек и прапрадедушек. Просто используем мы эти средства немного иначе.

ЯЗЫК НАШИХ ЭМОЦИЙ — КАКОВ ОН?

Подробному описанию языка телодвижений посвящена вторая глава этой книги. Здесь же мне хочется просто перечислить те средства невербального общения, которые мы используем ежедневно. Это позволит вам уже сегодня включиться в увлекательное исследование природы человеческого «Я».

Немного о вашем голосе

Чаще всего мы подаем невербальные сигналы, издавая звуки или двигаясь. Вы прекрасно знаете, что одна и та же фраза, сказанная с разной *интонацией*, производит совершенно разный эффект. Подойдите к зеркалу, улыбнитесь себе и скажите радостным, уверенным голосом: «Я — самая красивая!» А теперь сотрите с лица улыбку, вздохните и с горькой иронией скажите: «Я — самая красивая...» Чувствуете разницу? Конечно, чувствуете! Надеюсь, это маленькое упражнение не испортило вашего настроения? Тогда идем дальше.

Понятно, что в разговоре важна не только интонация. Большое значение имеют громкость речи, ее скорость и тембр, а также паузы между словами. Известно, что многие женщины тают от фраз, произносимых вполголоса, грудным тембром. А некоторые люди совершенно не переносят чрезмерно громкой речи — они просто перестают осознавать, что им говорят. Так что пользуйтесь вашими голосовыми возможностями с умом. Помните о том, что *голос* может многое сказать о вашем характере, настроении, чувстве. Не забывайте мудрую пословицу — важно не *что* говорится, а *как* говорится.

Монотонная речь выдает человека флегматичного, усталого, нездорового. Резкая смена высоты голоса может свидетельствовать о перевозбуждении, нервном напряжении. Разумное чередование высокого и низкого тембра говорит о бодрости, уверенности в себе, коммуникабельности. Высокий тон чаще используется тогда, когда человек очень рад или испытывает недоверие к кому-то или чему-то. Страх же, а также печаль, усталость, нездоровье говорят в основном низким голосом. Быстро говорит человек встревоженный, беспокойный, убеждающий. Угнетенный, печальный и заносчивый, наоборот, будут произносить слова медленно или даже

растягивать их. Тот, кто ошибается при разговоре, скорее всего, волнуется. Возможно также, что он не уверен в себе, чего-то боится или сильно утомлен.

ПРАКТИКА

Давайте попробуем оценить ваш голос — какой он, что он может сообщить собеседнику о вас? Запишите на диктофон несколько разговоров. Хорошо, если эти разговоры вы будете вести с разными людьми и совершенно на разные темы. Разговаривая, постарайтесь не напрягаться и не вспоминать о том, что идет запись. Очень важно, чтобы ваш голос звучал максимально естественно. Когда записи будут сделаны, прослушайте их все и оцените то, как вы говорите. Ответьте «да» или «нет» на следующие вопросы.

1. Говорите ли вы громко, с напором?
2. Звучит ли ваш голос грубовато?
3. Легко ли разобрать ваши слова?
4. Высокий ли тембр у вашего голоса?
5. Вызывает ли ваш голос доверие?
6. Течет ли ваша речь плавно, спокойно?
7. Есть ли в вашем голосе напряжение?
8. Кажется ли ваш голос неприятным?

Теперь запишите по одному баллу за ответы «да» на вопросы 3, 5, 6 и за ответы «нет» на вопросы 1, 2, 4, 7, 8. Если вы набрали 8 баллов, значит, вы обладатель приятного голоса. Выигрышные врожденные данные дополняются умением управлять этими данными. Шесть или семь баллов говорят о том, что голос ваш от природы приятен, но вы не всегда владеете собой и порой используете недопустимые интонации. Вам следует применять имеющееся у вас фонетическое богатство более разумно. Если же у вас менее 5 баллов, всерьез задумайтесь о том, какое влияние оказывает ваш голос на ваше общение с людьми. Не отталкивает ли окружающих ваша манера говорить? Постарай-

тесь последить за собой, быть более мягкими и менее агрессивными во время разговоров. Если ваш голос слишком высокий, научитесь понижать его. Если вы говорите излишне громко, старайтесь быть тише; если бормочете, стремитесь к четкой разборчивой речи.

Если вам сложно ответить на вопросы теста самостоятельно, обратитесь за помощью к знакомым. Только обязательно найдите человека, который будет отвечать на вопросы непредвзято.

О мимике и взгляде

Даже если человек молчит, тело его продолжает вести непрерывный разговор. Жесты, позы, мимика дают окружающим понять, о чем думает человек и что он чувствует в данный момент.

Наиболее заметна окружающим *мимика* — произвольное или намеренное сокращение лицевых мышц. С одной стороны, это всего лишь физиология, с другой — открытая книга человеческой души. Многие мимические движения происходят рефлекторно: попробовав что-то невкусное, мы морщимся; встречая что-то знакомо-скучное, надоевшее, закатываем глаза (мол, опять *оно*, да сколько же можно). Эту же мимику мы также используем сознательно — тогда, например, когда рассказываем о подобных случаях или просто думаем о них. В зависимости от состояния человека меняется стиль его мимики, в частности подвижность и выразительность. Ваше лицо может выражать скуку, заинтересованность, обиду, радость и все-все то, что порой не выразишь словами.

Отлично подчеркивает мимические движения взгляд человека. Кто не знает поговорку: «Глаза — зеркало души»? Эта народная мудрость возникла очень-очень давно, когда еще не было психологов и физиологов, да и слова «невербальный», конечно, не существовало.

Однако взглядом корили, умиряли, ободряли, ласкали абсолютно все люди и во все времена. Вряд ли найдется хотя бы одна повесть, в которой не встретилось бы описание того, как взгляд говорит лучше всяких слов.

Вообще, взгляд — это не только выражение самих глаз. Эта и работа окологлазных мышц, бровей, да и всего лица в целом. Встаньте перед зеркалом и попробуйте выразить взглядом радость, печаль, угрозу, холодность. Сокращаются ли при этом также ваши лицевые мышцы? Конечно да. А теперь сделайте «каменное» лицо и попробуйте снова выразить взглядом те же эмоции. Сложно? Конечно, очень сложно. Ведь наверняка брови норовят поползти, а мышцы вокруг глазных яблок так и хотят напрячься. Теперь, я думаю, вы понимаете, что наше лицо — это целый комплекс выразительных средств, которые сотрудничают друг с другом.

Сила взгляда и мимики обладает не только интеллектуальной, эмоциональной, но также и животной, природной силой. Через взгляд мы даем сильный энергетический посыл, который вряд ли удалось бы выразить только словами или жестами. Это хорошо подтверждает одна история, которая произошла лет двадцать назад.

Это интересно!

Однажды мой знакомый, Анатолий, шел поздним вечером через лесопарк. В какой-то момент он заметил движение за кустами и обеспокоился. Приглядевшись, он понял, что его тихо, но упорно преследует стая бродячих собак. Через некоторое время стая вышла на дорогу прямо перед Анатолием. Впереди стоял огромный пес — вожак. Все остальные держались поодаль. Ситуация была критической, и, видимо, именно это заставило Анатолия перевоплотиться на время в дикого зверя. Он пригнулся, за-

рычал и пристально уставился в глаза жожаку. Взгляд его выражал уверенность в себе, ярость и угрозу. Жожак был крепким бойцом, но он не выдержал и минуты под взглядом Анатолия. Сначала он присел на задние лапы, а потом бесследно растворился во тьме. За ним последовала и вся стая...

О жестах и позах

Наше тело почти никогда не бывает неподвижным. Даже во сне мы порой гримасничаем, двигаем конечностями, ворочаемся. Что уж говорить про бодрствование! Тут любой, даже самый флегматичный человек не сможет сохранять полную неподвижность. Я говорю сейчас даже не про моргание ресниц, рефлекторное сглатывание или что-то подобное им. Работая, беседуя, отдыхая, мы постоянно меняем позы, двигаем руками и ногами. Отчасти это происходит потому, что наши мышцы «застаиваются» и требуют разминки. Но большой процент произвольных движений отражает наши мысли и чувства.

Вот вы вспомнили, что забыли дома важные бумаги, — бум рукой по лбу! А теперь вас укоряет начальник и вам неловко — и рука сама тянется почесать затылок, подтвердить вашу нерадивость. После того мимо вас проходит милая сотрудница, и тут же вы поправляете узел галстука, даже если он завязан идеально.

Многие и многие жесты с детства прочно входят в нашу жизнь, да так и остаются в ней навсегда. Почесывание носа, прикрывание рта рукой, скрещивание рук на груди, поглаживание запястий — все это естественные жесты, которые мы осуществляем ежедневно. Мы не задумываемся над тем, что делают наши руки и ноги, ведь нам некогда: мы увлечены делами и разговорами. А тем временем эти нехитрые жесты весьма хитро раскрывают нашу внутреннюю суть.

В следующей главе я подробно расскажу вам про самые разные жесты. И вы наверняка удивитесь тому, как разнообразен и могуч язык нашего тела. Сейчас же мне хочется сказать о том, что жесты не следует воспринимать отдельно друг от друга. Наше тело — это единый механизм, и судить о его проявлениях можно лишь на основе всестороннего анализа. Поэтому, изучив жесты и их интерпретации, не стоит заикливаться на каком-то одном жесте и высматривать его повсюду, чтобы сделать определенные выводы. Очень важно всегда оценивать ситуацию в целом. Для иллюстрации своих слов расскажу о нескольких с виду забавных, а на деле очень серьезных ошибках.

Это интересно!

Первая ошибка. Впервые встретившись с Евгением, Люба решила, что тот воспытал к ней нешуточным чувством. А все дело было в том, что на протяжении вечера Евгений, глядя на Любу, постоянно теребил узел своего галстука. Люба знала, что этот жест чаще всего показывает равнодушие мужчины к женщине. Однако она не учла того, что в ресторане было душно, а Евгений в тот день не очень удобно повязал свой галстук. Расслаблять узел ему показалось неудобным, и он промучился весь вечер, произвольно поднося руку к узлу.

Вторая ошибка. Александр долго готовился к встрече с деловым партнером. Сделка обещала быть выгодной, но и содержала в себе большие риски. Александр хотел быть уверенным в том, что партнер его не подведет. Откуда-то Александр знал: если человек часто подносит руку к носу или почесывает переносицу, значит, он обманывает или что-то скрывает. И вот незадача — на протяжении встречи партнер постоянно пользовался этими сомнительными жестами. Александр насторожился, и взаимо-

понимания мужчины так и не достигли. А все дело было в том, что у партнера была банальная аллергия на офисную пыль: у него слегка покраснели глаза и чесался нос. Если бы Александр вовремя заметил покраснение глаз, возможно, ситуация сложилась бы иначе.

Третья ошибка. Марина стала замечать, что дочь-подросток отдаляется от нее. Необходимо было срочно поговорить по душам. Стоял довольно холодный сентябрь, отопление еще не было включено, и в комнате дочери было довольно холодно. Во время разговора Марина заметила, что дочь постоянно скрещивает на груди руки. Мать восприняла реакцию девочки как защитную и даже отчасти агрессивную и сама перешла в наступление. Разговор не сложился. А на самом деле дочь просто ежилась, потому что ей было холодно.

Важно учитывать социальный статус, экономическое положение, уровень здоровья своего собеседника, чтобы правильно читать его жесты. Например, вялое рукопожатие может быть расценено негативно. Но что, если у человека больные суставы? Или, может быть, он музыкант, берегущий руки? Всегда задумывайтесь о таких вещах, когда пытаетесь «раскрыть» человека, основываясь на его телодвижениях.

Конечно, в большинстве случаев жесты означают именно то, что говорят нам психологи: трущий переносицу лукавит, скрещивающий ноги защищается, обводящий пальцем губы заигрывает. Тем не менее всегда смотрите не на отдельные жесты, а на человека целиком. Ведь от *позы*, которую он принимает, тоже многое зависит. Легкий наклон вперед говорит о большой заинтересованности, закрытый центр тела — о недоверии, вольготное положение — о самоуверенности. Об этих и многих других позах мы еще поговорим чуть позже.

О чем говорит почерк

Еще одно важное средство невербального общения — это *почерк* человека: стиль начертания, величина букв, сила нажима «пером» на бумагу и тому подобное. Почерк многое может рассказать о своем хозяине — о его возрасте, болезнях, психологических особенностях, текущем душевном состоянии. А что говорит ваш почерк? Пройдите мой любимый графологический тест и узнайте ответ на этот непростой вопрос.

ПРАКТИКА

Возьмите чистый лист нелинованной бумаги. Сядьте за стол, примите удобное положение. Напишите на листе достаточно длинный текст — пусть он займет несколько полных строк. Постарайтесь не думать о том, как именно вы пишете. Не старайтесь сделать свой почерк привлекательнее, чем обычно. Пусть все идет естественным путем.

А теперь ответьте на вопросы теста.

1. Оцените расположение текста на странице.
 - Строчки идут ровно (12 баллов).
 - Строчки к своему концу поднимаются вверх (16 баллов).
 - Строчки к своему концу опускаются вниз (1 балл).
2. Сильно ли вы нажимаете на перо, когда пишете?
 - Нажим заметный, скорее даже сильный (21 балл).
 - Нажим почти не заметен на бумаге (8 баллов).
 - Нажим средний (15 баллов).
3. Каково в целом начертание слов?
 - Почерк аккуратный, разборчивый, все написанное понятно (13 баллов).

- В целом почерк довольно разборчивый и аккуратный, но с отдельными неопрытными моментами (9 баллов).
 - Слова написаны небрежно, прочитать их затруднительно (4 балла).
4. «Дружат» ли буквы в ваших словах?
- Буквы в словах по большей части соединены между собой (11 баллов).
 - Чаще всего буквы в слове отделены одна от другой (18 баллов).
 - Невозможно с определенностью ответить на этот вопрос — присутствует и то и другое (15 баллов).
5. В какую сторону наклонены ваши буквы?
- Заметный, сильный наклон вправо (6 баллов).
 - Обычный небольшой наклон вправо (14 баллов).
 - Буквы стоят практически вертикально (10 баллов).
 - Буквы несколько наклонены влево (5 баллов).
 - Буквы заметно, непривычно наклоняются влево (2 балла).
6. Обратите внимание на размер ваших букв.
- Буквы достаточно крупные (20 баллов).
 - Буквы имеют средний размер (17 баллов).
 - Буквы скорее маленькие (7 баллов).
 - Буквы очень маленькие (3 балла).
7. Какой формы ваши буквы?
- Буквы скорее гладкие, ровные, округлые (9 баллов).
 - Буквы имеют резкие очертания, они угловаты (19 баллов).
 - Буквы не имеют какой-то определенной формы (10 баллов).

Подсчитайте ваши баллы и прочитайте соответствующую интерпретацию.

От 110 до 121 балла. Вы — порывистый человек, не умеющий сдерживать свои негативные эмоции. Вы можете быть грубым, неприветливым. Требуя от других неукоснительного выполнения ваших правил, сами вы нередко бываете безответственны и неисполнительны. Задумайтесь над своим поведением и постарайтесь стать мягче, теплее, добрее, иначе вы рискуете потерять и без того немногочисленных приятелей. Если вам кажется, что все это не про вас, проанализируйте свое нынешнее настроение. Возможно, что-то сильно беспокоит и даже озлобляет вас. Поспешите выйти из конфликтной ситуации и вернуться к более позитивному душевному состоянию.

От 100 до 109 баллов. Первое, что можно о вас сказать, — вы эгоистичны. Если вы увлечены какой-то идеей, ничье мнение вас уже не интересует. Вы слушаете в первую очередь себя и заботитесь прежде всего о себе. Вам не откажешь в творческой и предпринимательской жилке, однако в стремлении к цели вы можете «пройти по трупам». Я бы посоветовала вам чаще задумываться о близких, отвлекаться от себя и уделять внимание семье, друзьям. Ваша энергия, активность, удачливость могут быть полезны не только вам самим. Помните об этом.

От 89 до 99. Вы — сильная личность. Вас трудно выбить из колеи или вовлечь в сомнительные мероприятия. Многие доверяют вам, и не без причины. В делах вы ответственны, тверды и сообразительны. В личных отношениях — надежны и добры.

От 76 до 88. Вы — общительный и веселый человек. Возможно, вы не обладаете бульдожьей хваткой и предпочитаете быть ведомым в делах, зато вы добры и приветливы. Вас очень любит ваша семья, поскольку вы заботливы и внимательны. Многое производит на

вас впечатление и заставляет переживать. Старайтесь не идти на поводу у эмоций, особенно тех, что могут подавлять вашу волю и портить настроение.

От 65 до 75. С вами всегда приятно иметь дело. В высшем обществе вы имели бы (или уже имеете) большой успех. У вас отличный вкус, превосходные манеры и очаровательная улыбка. Вы умеете договариваться с людьми и почти со всяким можете быть милыми. Благодаря вашему поведению многие считают вас наивными (и зачастую не без основания). Иногда находятся люди, желающие обвести вас вокруг пальца, но в большинстве случаев вы выходите «сухими из воды». Тем не менее будьте хоть немного осторожны: постарайтесь не идти на поводу у мошенников и психологических вампиров.

От 51 до 64. Вы не очень подвижны и не слишком эмоциональны внешне. Вы стеснительны и храните внутри себя все переживания и заботы. Вам сложно выступать перед большой аудиторией и знакомиться с людьми. Ваша задача — расшевелить себя. Займитесь спортом, посещайте хотя бы иногда шумные вечеринки (только не сидите в уголке, а «зажигайте» от души). Если обычно к вам нельзя применить все вышесказанное, значит, вы просто устали. Дайте себе хорошо отдохнуть — на природе или дома, в хорошей компании или в одиночестве. Главное — избавиться от апатии и снова вернуться к активной жизни.

От 38 до 50. Если вы — человек очень пожилой, то такой почерк у вас меня не удивляет. Скорее всего, вам просто физически нелегко писать. Не исключено при этом, что душой вы молоды и бодры. Но если вам не более 60 лет, а руки ваши все еще функционируют нормально, задумайтесь всерьез о состоянии вашего физического и психологического здоровья. У вас явно что-то не в порядке, и бороться с этим нужно начинать как можно скорее.

Не исключено, что при следующем прохождении теста результаты его будут несколько иными. Не удивляйтесь. Ведь то, как вы пишете, зависит от вашего настроения, от внешних обстоятельств и даже от содержания текста.

Естественно, вы можете оценить не только свой почерк, но и почерк других людей. Рассмотрите внимательно письма, документы, учебные записи ваших знакомых. Вероятно, это поможет вам в установлении деловых, дружеских и интимных контактов с этими людьми.

Эта разная одежда!

Забавно... Человек всеми силами пытается скрыть свое внутреннее «Я», говорит нужные для этого слова, но все равно выдает себя, используя невербальные сигналы. Но ему как будто и этого мало! Он выбирает одежду, аксессуары, предметы быта так, словно хочет еще больше раскрыть себя, настоящего. Да-да, не удивляйтесь — одежда, косметика, украшения, часы также немало рассказывают о вас.

Начнем с одежды. Прежде всего нас будет интересовать ее цвет. Психологи уже очень давно заметили, что люди выбирают цвет одежды в зависимости от своего характера или же психологического состояния.

Красный цвет предпочитают те, кто живет активной жизнью, наслаждается движением, действием, обилием страстей. Они обладают бурным темпераментом и любят находиться в центре внимания.

Одевающиеся в **синее** постоянно нуждаются в одобрении и поддержке. Они склонны переживать многие ситуации острее, чем следовало бы. Неплохие актеры, они воплощают свое мастерство в реальной жизни. Не то чтобы им нельзя было доверять, но, общаясь с ними, вы вдруг обнаруживаете, что вовлечены в некую игру, руководите которой, конечно, не вы.

Редкие люди носят *желтую* одежду. Психологи утверждают, что желтые предметы одежды покупаются спонтанно. И надевают их впоследствии только потому, что жалко не носить приобретенное. Все-таки денег стоило. Однако среди моих знакомых есть такие, которые с удовольствием носят желтое зимой и летом. Это свободомыслящие, независимые люди с интересным складом ума. Творческая жилка присутствует у каждого из них. Они трудолюбивы и успешны. Порой с ними нелегко общаться, поскольку они не терпят никакой психологической власти над собой. Но зато с ними всегда интересно.

Зеленая одежда радует материалистов и эгоистов. Конечно, не стоит думать, что все обладатели зеленой одежды думают лишь о себе и о своей выгоде. Но все же нередко это оказывается правдой. Тем не менее эти люди умеют заботиться о своей семье, хорошо работают и прилично зарабатывают. В силу этого им приятно быть кумиром своей половинки и даже давить на нее своим авторитетом, что иногда заканчивается плачевно.

В *розовое* наряжаются мечтательные и немного наивные натуры. Эти люди ищут свою огромную любовь и в то же время не согласны на рай в шалаше. Они предпочитают комфорт, уют и покой.

Оранжевая одежда встречается у творческих увлекающихся натур. Их страсть напориста, сильна и благодатна для того, на кого она изливается. Такие люди обладают хорошей интуицией и часто выигрывают в спорах.

Обладатели *коричневой* одежды — вечные труженики. Они так часто забывают об отдыхе, что теряют жизненные силы. Но зато на подъеме они неудержимы — им можно спокойно доверить любое важное дело, они не подведут. Кроме того, эти люди хорошие родители и заботливые дети.

Любители *голубой* одежды — отменные любовники. Они предупредительны, нежны, добры, щедры. Они любят красоту и окружают себя и своего партнера прекрасными вещами. Правда, у людей этого склада есть небольшая склонность впадать в уныние. Будучи в угнетенном состоянии, они остро нуждаются в поддержке и утешении.

Если кто-то из ваших знакомых одевается в *фиолетовое*, то это несомненно чувственный и неконфликтный человек. Он бежит прочь от криков, агрессии и неуравновешенности. Такой человек спокоен, умен и ровен в общении. Ему сложно принять серьезное решение, однако выбор свой он делает чаще всего весьма удачно.

В *черном* ходят самые разные люди. Это могут быть члены каких-то социальных организаций или представители разного рода профессий. Но те, кто одевается в черное лишь по велению души, не слишком счастливы. Они ставят перед собой серьезные цели, стремятся к высоким идеалам, но не верят в возможность успеха. И вероятно, именно поэтому успеха и не достигают. Влюбляются такие люди крепко и надолго. В любви они пытаются найти пристанище для своей души. Им нелегко чувствовать себя ненужными, забытыми, но все же они мало делают для того, чтобы избавиться от этого ощущения.

Белый цвет в одежде чаще всего выступает отдельным аксессуаром. Но если человек предпочитает белый всем остальным цветам, значит, он мечтатель и одиночка. Отдых в шумной компании для него невозможен. По натуре он добр и приветлив. Может оказать помощь и поддержать в трудную минуту. Правда, его сосредоточенность на своем внутреннем мире может отвлечь его в самую неподходящую минуту.

Серый — цвет людей, старающихся жить незаметно. Они скромны, робки и неуверенны. Эти люди обладают развитым интеллектом и могут удивить вас широким

кругозором. Жаль только, что их светлый ум не помогает им стать ярче и только способствует закреплению репутации зануды.

ПРАКТИКА

Этот тест я приготовила для женщин. Милые дамы, ответьте на вопросы несложного теста, чтобы понять, что может рассказать о вашем характере ваша одежда.

1. Какие вы любите расцветки в одежде?
 - Однотонные (3 балла).
 - Пестрые (2 балла).
 - Не отдаете предпочтения ни тому, ни другому типу расцветки (0 баллов).
2. Какой узор на одежде вы предпочтете?
 - Полоска (3 балла).
 - Горошек (5 баллов).
 - Орнамент из натуральных материалов — цветы, листья и т. п. (7 баллов).
 - Абстрактный рисунок (1 балл).
 - Лучше всего вообще без узора (0 баллов).
3. Нравятся ли вам в одежде нестандартные сочетания цветов?
 - Да (5 баллов).
 - Нет (1 балл).
 - В зависимости от настроения (3 балла).
4. Каков ваш обычный стиль в одежде?
 - Классический (0 баллов).
 - Модный (5 баллов).
 - Спортивный (3 балла).
 - Эпатажный (7 баллов).
5. Что вы предпочтете для отдыха вне дома?
 - Классический костюм (2 балла).
 - Простую удобную одежду — джинсы, свободную юбку, свитер (1 балл).
 - Спортивную одежду (3 балла).

6. Какая одежда выполняет у вас роль домашней?
 - Красивый халат, юбка, платье (5 баллов).
 - Спортивный костюм или джинсы (3 балла).
 - Старые вещи, которые уже нельзя носить вне дома (0 баллов).
7. Хочется ли вам выглядеть ультрамодно?
 - Да, часто (5 баллов).
 - Нет, почти никогда (0 баллов).
 - Бывает (3 балла).
8. Туфли на каблучке доставляют вам проблемы?
 - Да (0 баллов).
 - Нет (3 балла).
9. Какие головные уборы вы носите?
 - Шляпы с широкими полями (7 баллов).
 - Шляпы почти без полей (2 балла).
 - Шапки (4 балла).
 - Не носите вовсе (0 баллов).
10. Какую сумку вы чаще берете с собой?
 - Классическую дамскую сумку или портфель (2 балла).
 - Спортивную сумку или рюкзак (4 балла).
 - Любой формы, но обязательно модную (0 баллов).
11. Выберите украшение на шею, которые вы носите чаще остальных.
 - С драгоценными камнями (7 баллов).
 - Красивая бижутерия (5 баллов).
 - Только цепочка (1 балл).
 - Цепочка с кулоном (3 балла).
12. Часто ли вы покупаете одежду из чистой прихоти?
 - Да (3 балла).
 - Нет (0 баллов).
13. Вам приходилось моделировать или шить одежду для себя или близких?
 - Да (3 балла).
 - Нет (0 баллов).

Подсчитали сумму баллов? Читаем!

Более 37 баллов. Вы очень эмоциональны, неудержимы, ярки и молоды душой. Ваши интересы и привязанности не отличаются постоянством.

От 23 до 37. Вы коммуникабельны, просты и приветливы. На работе вы ценитесь, а среди друзей слышите добрым и чутким человеком.

От 12 до 22. Ваше настроение и самочувствие часто меняются. То вы были веселы и бодры, то вдруг уже неприветливы и вялы. Вы нуждаетесь в частых переменах и активном движении вокруг себя. Требовательны к окружающим, умны, но не всегда доводите дела до конца.

От 5 до 11. Вы долго и трудно привыкаете к новым людям. Но зато для ближнего круга вы идеальный собеседник и помощник. В семье вас любят и ценят, несмотря на вашу строгость. Вам нравятся классические формы, вы не терпите беспорядка и суеты.

Любимые аксессуары

С аксессуарами все не так уж и просто. Дело в том, что их наличие или отсутствие, цена и облик нередко диктуются социальной средой, в которой мы живем и работаем. Одни аксессуары являются вынужденными, другие человек выбирает для себя сам. Какие-то вещи являются любимыми, а какие-то надеваются только «по случаям». Тем не менее все они говорят что-то о своем владельце. Например, дорогие украшения могут свидетельствовать как о хорошем вкусе и достатке, так и о стремлении выглядеть «богато». Оценивайте аксессуары в совокупности с одеждой и манерами человека. Так вы получите более полную и достоверную информацию.

Украшения независимо от цены могут дать своему владельцу определенную характеристику. Чем крупнее украшения, тем сильнее человеку хочется выделиться и

выглядеть доминирующим. Чем они мельче, тем большего душевного тепла и защищенности желает их обладатель. А вот чем более экстравагантно украшение, тем больший сексуальный посыл хочет отправить в окружающую среду носящий его человек.

Меховые украшения, имеющие контакт с кожей человека, как будто призывают всех проявлять нежность и заботу по отношению к нему. А вот меховые лапки выдают психологию победителя.

Тонкое колечко на пальце женщины (при отсутствии других атрибутов) сообщает о том, что дама ранима и оттого несколько закрыта от окружающего мира. Расшевелить ее несложно — достаточно почаще быть оригинальным и непредсказуемым.

Маленькие серьги носят сентиментальные женщины, психологически зависимые от более сильных партнеров. Они нечто среднее между вулканом страстей и Снежной королевой. Не являясь ни тем, ни другой, они прекрасно справляются с ролью золотой середины. Если в такие серьги вставлен небольшой камушек, то женщина, скорее всего, в меру кокетлива, довольно обаятельна и умна. Большие же серьги, как и любые крупные украшения, говорят о желании быть на виду любой ценой.

Самые обычные часы с круглым или прямоугольным циферблатом и привычными нам арабскими цифрами выдают человека решительного и основательного. А вот если цифры римские, то владелец таких часов — большой любитель жизни. Ему нравится все добротное, классическое, аккуратное и в меру дорогое. Если же цифр на циферблате нет вовсе, значит, человек уверен в себе и не склонен поддаваться влиянию. Это умный, интересный собеседник и хороший бизнесмен (реально или потенциально). Дорогие часы выдают человека трудолюбивого, собранного, успешного. Если часы не просто дорогие, а еще и имеют

известный модный бренд, значит, их владелец стремится к красоте, внешнему и внутреннему благородству. Он предпочитает поддерживать порядок во всем и не любит путаницы в делах. Вставив циферблат часов в кольцо, кулон, браслет, человек не только проявляет свою оригинальность, но еще и сообщает окружающим о стремлении к общению. Весельчак и балагур, он будет уместен в любой компании. Если с функцией часов успешно справляется сотовый телефон, органайзер или иное техническое приспособление, значит, его владелец умен и предприимчив. Он любит разнообразие и всегда придумывает интересные решения. Ну а если кто-то постоянно ходит без часов? Наверняка это тот самый человек, который готов в любую минуту дня и ночи отправиться за приключениями или кому-то на помощь. Что бы ни случилось, он всегда будет на высоте — в силу своего ума и приятного нрава.

Отдельного внимания заслуживает дамская сумочка. Вот где кладезь информации о хозяйке! Большая сумка со множеством мелочей говорит о бережливости и опытности. Правда, она свидетельствует также и о грустном, даже пессимистичном настрое. Средние по величине сумки любят уравновешенные натуры. Если эти сумки еще и насыщенных смелых цветов, значит, их владелица наделена хорошей фантазией и любит руководить мужчинами. Маленькая же сумочка — атрибут не слишком дальновидной дамы. Чем больше в сумочке вещей, тем менее развито воображение у ее владелицы. Старые сумки могут говорить о консерватизме или о невозможности отвязаться от прошлого. Хозяйка такой сумки нередко взбалмошна и удивительно нелогична. Если женщина постоянно меняет сумки, примерно то же самое происходит и в ее душе: никакой стабильности и уверенности.

Ну и напоследок — обувь. Обратите внимание на то, как стоптаны чей-нибудь каблук или подошва. Ес-

ли наблюдается равномерность, значит, владелец обуви — хороший семьянин. Внутренний край потерт сильнее? Тогда если хозяин — мужчина, он не слишком уверен в себе, а если женщина, то ее у нее приятный нрав. А вот потрепанный наружный край говорит о том, что носящий обувь решителен и любит затевать интересные дела.

Женская обувь в целом куда разнообразнее мужской. Поэтому она и более «разговорчива». Так, любимые классические туфли-лодочки говорят о том, что их хозяйка разумно планирует свое будущее. Она успешна в жизни — как в личной, так и в деловой. Если лодочки лишены каблучков, то дама, скорее всего, романтична и любит искусство.

Если женщина часто ходит на шпильках, значит, ей хочется быть в центре событий. Она часто бывает в гостях, на выставках — в общем, в таких местах, где можно завести полезные или просто приятные знакомства.

Кроссовки, кеды и другая обувь спортивного типа так и зовет свою хозяйку — бежим, бежим! И та, словно повинувшись, постоянно находится в движении. Она любит приключения и всегда рада активно провести время.

Ботинки и полуботинки практически без каблучков как будто создают для своей владелицы прочную платформу. Такая женщина основательна, уверена в себе. Она любит успех и часто достигает его.

Думаю, теперь вы понимаете, что зонты, запонки, галстуки, носовые и шейные платки, перчатки и головные уборы знают о своих владельцах чуть ли не больше них самих. Если вы зададитесь целью, вы обязательно найдете много информации о том, какие невербальные сигналы подает человек с помощью своих любимых аксессуаров. Удачных вам поисков! А в этой книге пришла пора подойти поближе к главной теме — телодвижениям.

ОТ АРИСТОТЕЛЯ ДО АЛАНА ПИЗА

Судить о характере, самочувствии, помыслах человека по движениям его тела научились очень и очень давно. Первые записи подобного рода мы можем встретить, например, у философов Древней Греции — Пифагора и Аристотеля. Справедливости ради нужно отметить, что занимались они в равной степени и языком телодвижений, и смежной наукой — физиогномикой. Эта наука устанавливает связи между внешним обликом человека и его внутренней сутью. В первую очередь физиогномиста интересует строение тела человека, его руки, ноги, голова в целом, лицо. История знает множество ученых, посвятивших жизнь наблюдениям за людьми. А все для того, чтобы выявить и описать зависимости между внешностью и характером. Среди этих ученых — великий Леонардо да Винчи и Ибн Сина, Чарльз Дарвин, Френсис Бэкон, Иоганн Лафатер, русский психолог Сергей Леонидович Рубинштейн и многие другие. Особое развитие получили физиогномика и понимание языка телодвижений в восточной философии — китайской, японской, корейской.

Это интересно!

Вот что писал Аристотель в своем трактате «Физиогномика» о внешности человека. Думаю, что и сегодня эти описания могут быть очень полезными.

«У кого хорошие и большие ноги, хорошо расчлененные и мускулистые, те сильны душой. У кого ноги маленькие и слабые, с плохо выраженной мускулатурой, те душой слабы. У кого на ногах кривые пальцы или ногти — бесстыжи. У кого на ногах пальцы тесно сдвинуты, трусливы. У кого голени худые и жилистые, похотливы. У кого голени слишком полные и как бы немного расколотые, пакостники и бесстыжие. Те, кто имеет худые и костлявые яго-

дицы, сильные. У кого ягодичцы мясистые и жирные, слабые. Те, у кого в этом месте мякоти мало и она как бы стерта, злы.

У кого плоский живот, большая и крепкая спина, широкие бока, широкая и мускулистая грудь, сильны душой. У кого не плоский живот, узкая и слабая спина, впалые бока, слабые. У кого бока крутые, как бы раздутые, болтуны и пустословы. Имеющие расстояние от пупа до груди большее, чем от края груди до шеи, прожорливы и тупы. У кого верхняя часть спины слишком сутулая и плечи сведены к груди, скрытные и коварные. У кого верхняя часть спины вогнута, те податливы характером и бестолковы.

У кого плотная и полная шея, бесстрашны. У кого шея большая и не слишком толстая, велики душой; у кого она худая, длинная, те робки; у кого шея слишком короткая, коварны; у кого на шее и висках раздутые вены, очень гневливы.

У кого края ноздрей толстые, добродушны; у кого края ноздрей тонки, очень горячи по характеру; у кого края ноздрей круглые и тупые, велики душой. У кого конец носа толстый, тупые. У кого горбатый нос начинается сразу от лба, бесстыжи. У кого орлиный нос, четко отделяющийся от лба, велики душой. Имеющие курносый нос похотливы. У кого ноздри раздутые, гневливы.

У кого глаза маленькие, малодушны; большеглазые ленивы. Те, у кого глаза впалые, злы; у кого они выпученные, глупы. У кого краснеют глаза, вспыльчивы. У кого глаза черные, робки. У кого глаза не совсем черные, но ближе к карему цвету, те имеют ровный характер, но страстны. У кого глаза светло-голубые или белесые, робки. У кого глаза карие, смелы. У кого глаза блестящие, похотливы. У кого резкие движения глаз, вороваты.

У кого лоб маленький, глупые; у кого он слишком большой, вялые. Имеющие большую поверхность лба — чуткие, проницательные. Имеющие нахмуренный лоб — гордые. Имеющие разглаженный лоб — льстецы.

Желтоволосые смелы; слишком рыжие хитры; бледные и имеющие неравномерную окраску волос — робкие. Те, у кого медово-желтый цвет волос, холодны. Красные быстры; пламенно-рыжие склонны бешенству.

Кто ходит медленными большими шагами, тот медлителен в начале дела, но исполнителен. Ходящий медленным мелким шагом медлителен в начале дела и неэнергичен. Ходящий быстрым и широким шагом не предприимчив, но деятелен. Ходящий быстрым мелким шагом предприимчив, но не деятелен.

Люди маленького роста остроумны. Слишком крупные медлительны в размышлениях. Те с крупным ростом, у кого сырое тело или такой цвет лица, какой бывает от холода, ничего не доводят до конца. Те из низкорослых, у кого сырое тело и цвет, какой бывает от холода, доводят дело до конца. Те, кто имеет при большом росте сухое тело и цвет тела, какой бывает от теплоты, завершают дело и восприимчивы».

Наиболее близко подошел к современному пониманию языка телодвижений Чарльз Дарвин. Он написал замечательную книгу «Выражение эмоций у людей и животных» на основе наблюдений в первую очередь за животными. Дарвин открыл, что в некоторых ситуациях люди и, например, собаки не только испытывают похожие эмоции, но и выражают их с помощью похожих телодвижений.

Эстафетную палочку от Дарвина приняли многие биологи, физиологи и, конечно, психологи. Исследова-

ния последних и будут нас интересовать. Первым гипотезу о том, что телодвижения не просто выражают эмоции, а еще и выполняют коммуникативную функцию, выдвинул наш российский психолог С. Л. Рубинштейн. Открытие произошло еще в середине XX столетия. Но это важное знание ученые бережно донесли до наших дней.

Сегодня из психологов-практиков, занимающихся телодвижениями человека, наиболее известен Алан Пиз. Его книга «Язык телодвижений» стала бестселлером десятилетия назад. Возможно, не все жесты, описываемые Пизом, характерны для жителей нашей страны. Но тем не менее основные результаты его исследований мы с вами можем с успехом применять.

А ПОЛЕЗНО ЛИ ЭТО ЗНАТЬ?

Как вы думаете, полезно ли знать невербальные сигналы и уметь ими пользоваться в повседневной жизни? «Спрашиваете!» — воскликнете вы и будете абсолютно правы. Это действительно очень и очень полезно.

Прежде всего невербальные сигналы приходят нам на помощь тогда, когда у нас не хватает слов. Взгляды, улыбки, объятия порой выражают так много! Научившись понимать язык телодвижений, вы всегда будете знать, что думают о вас окружающие на самом деле, чего они хотят от вас. Незаменимы знания о невербалике и тогда, когда мы сами хотим скрыть нечто важное. Ведь если мы говорим одно, а жестами выражаем что-то совсем другое, собеседник быстро почувствует — что-то не так.

Овладев языком невербального общения, вы почувствуете себя не просто хозяином любого положения, а в чем-то даже немного волшебником. Представляете — кто-то обманывает вас, а вы сразу понимаете это

и только посмеиваетесь; в деловых переговорах вы убедительны, а в искусстве флирта — на высоте; кроме того, вы отлично владеете собой и чувствуете себя более защищенными.

Вы сможете создавать о себе то представление, которое посчитаете нужным. И слова здесь будут иметь, как вы понимаете, второстепенное значение. Ваши отношения с окружающими станут более простыми и приятными. Вы сумеете сблизиться с теми людьми, которые вам нравятся. А людям неприятным корректно, но вполне определенно дать «от ворот поворот».

В компании вы всегда будете понимать «расстановку сил». Отношения между людьми, собравшимися вместе, перестанут быть для вас загадкой.

Вы научитесь «держат» аудиторию. Вас всегда будет интересно слушать, вы никогда не потеряете внимания собеседников.

Вы сможете использовать язык телодвижений в профессиональной деятельности, будь вы актером, педагогом, журналистом, психологом или кем-то еще. Особенно важно владение этим языком для бизнесменов, которые проводят множество деловых переговоров.

Способность воспринимать невербальные сигналы иногда называют интуицией, чутьем. Человек, хорошо читающий сигналы тела, нередко удивляет окружающих своей проницательностью. Люди приписывают ему мистические умения, а на самом деле он просто наблюдателен и умеет делать выводы. Конечно, склонность к пониманию и правильной интерпретации невербального — это отчасти врожденное свойство. Особенно сильно развита интуиция подобного рода у женщин. Но, уверяю вас, каждый человек при определенном усердии может добиться замечательных результатов.

Интерпретировать невербальные сигналы нужно очень вдумчиво, на основе накопленного опыта. Безусловно, существуют жесты, трактуемые однозначно. Но

очень многие телодвижения могут нести самый разный смысл в зависимости от людей, обстоятельств и сочетания с другими телодвижениями.

Но не нужно думать, что все слишком сложно. На самом деле почти все люди, обманывая, радуясь, тоскуя, подают одни и те же невербальные сигналы. Если знать эти сигналы и уметь их читать, то можно научиться гораздо лучше понимать окружающих. В этом и состоит наша с вами задача — познакомиться с самыми распространенными сигналами и научиться применять на практике полученные знания.

ГЛАВА 2

КАК «ГОВОРIT» ТЕЛО

Вот мы с вами и добрались до самого главного. Пришла пора узнать, о чем говорят разные жесты, позы, улыбки, взгляды. Понимать этот язык просто необходимо для того, чтобы налаживать дружбу и изобличать обманщиков, вести деловые переговоры и признаваться в любви. В общем, для того, чтобы существование наше становилось насыщеннее, полнее, безопаснее, интереснее и, конечно, счастливее.

Наверное, вам странно думать, что маленькие движения руками, ногами, головой могут иметь решающее значение в жизненно важных ситуациях. Однако это действительно так. Поэтому, отбросив сомнения и недоверие, ринемся навстречу новым умениям. Узнаем, как применять эти умения на практике, и начнем новый этап этой великолепной игры, которая называется жизнью.

Начнем мы с движений рук, которые обычно и называют жестами. Запоминайте: жесты бывают открытыми, закрытыми, доминирующими, оценивающими, да и вообще выражающими самые разные эмоции. К жестам можно отнести и рукопожатия, которые не менее красноречивы, чем индивидуальные жесты.

Как расположить к себе собеседника

Наиболее приятными, конечно, являются открытые жесты, которые выражают позитивный настрой, доверие, честность, мягкость, согласие. В большинстве слу-

чаев человек, испытывающий положительные эмоции, раскрывает свои ладони, поворачивает их в сторону собеседника. По этому жесту вы всегда узнаете, что человек не держит камня за душой. Будет такой жест полезен и вам самим: благодаря раскрытым ладоням собеседник расслабляется и «настраивается» на вашу волну. Чувствуете, что ваш визави напряжен? Раскрывайтесь!

Не нужно думать, что, если вы опустите ладони вниз, ваш собеседник обязательно рассердится или почувствует себя не в своей тарелке. Напротив, умелое использование жеста «ладонь вниз» обладает успокаивающим эффектом. Пользуйтесь этим жестом, когда кто-то рядом с вами излишне эмоционален — раздражен или взвинчен.

Если вы о чем-то просите, используйте жест «ладонь вверх». С ладонью, опущенной к полу, адекватного результата в таком случае добьется только начальник, разговаривающий с подчиненными. А если вам захочется еще и ткнуть указательным пальцем в собеседника — мол, давай, поторапливайся, — скорее всего, конфликта не избежать. Мой совет — постарайтесь отучить себя от этого жеста, если он является для вас привычным. Можете поэкспериментировать: изложите свою просьбу трем разным людям, каждый раз сопровождая свои слова одним из трех описанных выше жестов. И обязательно проанализируйте ответную реакцию.

Как сломать барьеры

Закрытые жесты, в противовес открытым, говорят о скованности, агрессивности, недоверии — в общем, о негативном настрое вашего собеседника. Человек, с которым вы разговариваете, прячет ладони? Закрывает корпус рукой? Скрещивает руки на груди (да еще сжимая при этом кулаки) и перекрещивает ноги? Это значит, что он пытается защититься от вас! Чем больше

барьеров, тем негативнее оценка происходящего. Понятно, что в большинстве случаев вы не хотите производить устрашающего впечатления и стремитесь договориться. Но вряд ли у вас получится прийти к консенсусу с таким вот «закрытым» типом. Постарайтесь расшевелить его, причем в буквальном смысле слова. Пусть он сменит позу, расслабится, снимет «ручную» и «ножную» защиту. Вы же, со своей стороны, осыпьте его позитивными жестами. Будьте открыты, будьте приятны.

ПРАКТИКА

Найдите надежного партнера для эксперимента. Расскажите ему про невербальный язык и объясните смысл открытых и закрытых жестов. Посоветовавшись, остановите свой выбор еще на одном, знакомом вам обоим человеке. Попросите его принять участие в психологическом исследовании. Затейте активный спор с партнером, причем так, чтобы испытуемый видел, но не слышал вас. Пусть при этом один из вас использует открытые жесты, а другой закрытые. Длительность разговора выберите сами, но не увлекайтесь, чтобы вашему наблюдателю не стало скучно. По окончании разговора спросите наблюдателя, кто, по его мнению, был прав в споре; кто вел себя более корректно, раскованно, спокойно. Как вы думаете, что вам ответят? Помните, результаты могут в большой степени зависеть от того, насколько сильна интуиция у наблюдателя, насколько хорошо он чувствует проявления невербального.

Будьте внимательны и осторожны, когда собеседник переплетает пальцы рук и выворачивает ладони в вашу сторону. Так некоторые люди, например, потягиваются. С одной стороны, это жест открытый — вам же показывают ладони! Но в то же время за счет переплетенных пальцев вы оказываетесь как бы отгороженными барьером. Вам говорят: «Отойдите от меня, вы мне надоели».

Как изобличить обман

Иногда ваш собеседник прикрывает рот рукой, почесывает нос, потирает глаза. Иначе говоря, он применяет мелкие закрывающие жесты. Что же хочет скрыть человек, пользующийся ими? Он пытается замаскировать самый обыкновенный обман. Будьте настороже! Если вы не хотите показать, что подозреваете собеседника, применяйте открытые жесты, усыпьте его бдительность. Пусть наступит на собственные грабли! Наиболее очевидно признаются в обмане дети — они прикрывают рот рукой, как будто хотят остановить вылетевшие слова.

Еще говорящий неправду прячет руки. Часто суетливо перебирает лежащие перед ним предметы (без видимой причины делать это). Он как будто выполняет отвлекающий маневр, стараясь увести вас как можно дальше от истинного смысла своих слов. Женщины в этом плане наиболее изощренны, поскольку в их распоряжении есть такие полезные вещи, как пудра и помада. Красавица красит губы, а мужчина зачарованно смотрит на это священнодействие и... оказывается обведенным вокруг пальца. Только не вздумайте считать каждую женщину, которая при разговоре накладывает макияж, лгуньей. Вдруг она хочет отключить ваши мысли совсем с другой целью, например, чтобы разбудить чувственность?

Бывает и так: человек не подает никаких невербальных сигналов, говорящих о том, что он лжет; однако вы все равно подозреваете его в обмане. В этом случае следует спровоцировать собеседника на какие-нибудь жесты, которые позволят вам понять, о чем же он помышляет на самом деле. Как это сделать? Да просто начните сами активно жестикулировать! Это станет эмоционально «подтягивать» вашего оппонента и заставит его сделать ответный невербальный ход. Только не переусердствуйте, а то собеседник почувствует ваше возбуждение и замкнется еще больше.

ПРАКТИКА

Давайте поиграем! Предлагаю вам игру из серии «Верю — не верю». Выберите партнера, незнакомого с языком жестов. Сначала предложите ему несколько сомнительных фактов, некоторые из которых будут истиной, а некоторые нет. Пусть партнер в каждом случае скажет (не особенно задумываясь), верит он вам или нет. А затем, называя факты, применяйте иногда жесты обмана. Это будет подталкивать человека оценивать факт не только с точки зрения здравого смысла. Поэтому не удивляйтесь, если он будет не согласен с истинным фактом, сообщенным с «лживым» жестом. Или поверит чему-то несуществующему, рассказанному без применения подобных жестов.

Если «обманные» жесты использует не говорящий, а слушающий, возможно, он негативно, критично оценивает вас и вашу позицию. В таких случаях психологи рекомендуют «расшевелить» оппонента вопросами типа: «Вас что-то смущает?», «Вы думаете иначе?», «Согласны ли вы со мной?». Иногда прикрытый рот означает, что человек хочет высказаться, но по какой-то причине не решается это сделать. Помогите ему посредством наводящих вопросов и демонстрации вашего дружелюбия. А еще, прикрывая рот, молчащий собеседник может показать, что разгадал вас и уличил во лжи.

Как показать, что ты «босс»

Наверняка вы знакомы с людьми, которые всегда, в любой ситуации уверены в себе. Они все знают лучше других и никогда (по их мнению) не ошибаются. Вы узнаете их в офисе, на семинаре, в компании по самодовольному взгляду и заложенным за голову рукам. Локти разведены, пальцы переплетены. Скорее всего, такой человек положит ногу на ногу и слегка прикроет веки.

Как кот, имитирующий сонное состояние, но всегда готовый к охотничьему прыжку.

Полезный совет

Если вам демонстрируют такую позу, скорее всего, вас не считают за серьезного соперника; вы производите впечатление подчиненного. Если подобный выкрутас исходит от вашего начальника, тут уж, скорее всего, ничего не поделаешь. Просто трудитесь хорошо, зарабатывайте авторитет и не обращайте внимания на его дурной характер. В обычной же компании, где ваше финансовое состояние не зависит от собеседников, можете немного поиграть. Затаитесь, дайте сопернику войти в роль победителя, а в самый неожиданный момент примените ту же позу. Говорите уверенно и получайте удовольствие, наблюдая, как постепенно сходит спесь с вашего излишне самоуверенного оппонента.

Если кто-то, разговаривая с вами, теревит детали вашей одежды, значит, этот кто-то хочет быть главным в создавшейся ситуации. Дотрагиваясь до вас, приводя в порядок ваши аксессуары, он принимает на себя роль родителя, начальника, короче говоря, человека, имеющего над вами власть. О желании доминировать говорят и выставленные напоказ большие пальцы рук. А вот если на кого-то указывают большим пальцем, то это проявление неуважения, стремление посмеяться, унижить, обидеть.

Как понять, что у собеседника на уме

Мне интересно!

Приятно, когда собеседник внимательно слушает тебя. Сосредоточенный, собранный партнер — мечта каждого из нас. Как же демонстрируется заинтересованность? Обычно человек, сидящий за столом, ставит

локоть на стол, а кисть руки подносит к щеке. Но как только кисть сползает к подбородку и начинает подпира́ть голову — все! Слушателю стало скучно. Если вам хочется продолжить беседу в конструктивном ключе, немедленно меняйте что-то: тему беседы, тембр голоса, интонацию, жесты. Заставьте собеседника поменять позу, выйти из дремотного состояния.

Все это мне не нравится!

Если большой палец руки касается подбородка, а указательный палец вытягивается вертикально вверх по щеке к виску, значит, слушателю не нравится то, что вы говорите. Старайтесь быть более убедительным, иначе провалите все дело.

Очевидное неодобрение выказывает также человек, собирающий со своей одежды несуществующие ворсинки. Чем демонстративнее он это проделывает, тем больше у вас оснований насторожиться и сменить тактику поведения. Иногда так поступают и те, кому невыносимо скучно.

Если человек негативно оценивает ситуацию или вас лично, но хочет это скрыть, он помещает руки перед собой и переплетает пальцы рук. Это отчасти сдерживающий жест, не позволяющий прорваться неприятным эмоциям. Даже если человек, используя этот жест, улыбается и говорит хорошие слова, не верьте ему. В том случае, когда руки со сцепленными пальцами лежат на столе, призрачная надежда на положительный результат еще есть. Но если руки, сомкнутые «в замок», стоят на столе на локтях и находятся у лица, тут уж ждать почти ничего не приходится. В любом случае сделайте все для того, чтобы человек разомкнул руки.

И слышать не хочу!

Не очень-то хорошо, если ваш собеседник потирает уши. Этот жест демонстрирует нежелание слушать то, что

вы говорите. Маленькие дети в таких случаях закрывают уши руками. Взрослые же вынуждены подавлять это естественное желание. Увы, полностью от него избавиться не удастся, и человек касается ушей в случае, когда произносимое собеседником ему не нравится. Почесывание только мочки уха (а также боковой поверхности шеи) порой говорит о неуверенности собеседника — в себе или в вас. Не исключено, что он сомневается в вашей расположенности или в вашей правоте.

Я думаю!

Потирая подбородок, человек показывает, что он находится на стадии принятия решения. Не мешайте ему или, наоборот, аккуратно подтолкните в нужную сторону.

Тот, кто пощипывает переносицу, скорее всего, сосредоточенно размышляет. Если при этом он еще и прикрывает глаза, значит, его размышления серьезны и глубоки. Оставьте этого человека в покое. А вдруг он задумался о том, как улучшить вашу жизнь?

Это будет здорово!

Маленькая проверка: какой жест чаще всего используют люди, когда предвкушают что-то интересное, удачное, веселое? Вспоминайте! Ну как, вспомнили? Конечно, это потирание ладоней! Есть даже поговорка: «Он уже и руки потирает». Это значит, «он» уверен в успехе своего предприятия. Интересно, что в потирании рук можно усмотреть две позиции, два взгляда на ситуацию. Если движение происходит быстро, значит, человек думает об обоюдной выгоде: для себя и для вас. А вот если ладони его движутся медленно, будьте настороже. Тут уж явно ожидается выгода только для себя, любимого. Используйте это полезное наблюдение при крупных покупках и заключении важных сделок.

Полезный совет

Предположим, вы пришли в магазин для того, чтобы купить пальто. Вы еще не решили, какое именно пальто хотите, и намерены посмотреть как можно больше вариантов. В этом случае вам будет необходим расторопный и доброжелательный продавец, который покажет вам самое лучшее. Как же расположить продавца к себе? А очень просто! Подойдите к прилавку, поздоровайтесь, быстро потрите ладони и спросите: «Та-а-ак, а какие у вас есть пальто?» Вопрос будет нести прямую информацию. А жест покажет ожидание чего-то качественного и вашу готовность к покупке. Естественно, обслуживать клиента, желающего расстаться с деньгами, весьма выгодно. Это соображение в большинстве случаев и настраивает продавцов на позитивное общение.

Уж я-то себя контролирую!

Если на деловой встрече или в незнакомой компании вы чувствуете неуверенность в себе, просто заложите руки за спину. Только так, чтобы одна кисть лежала на другой. Этим жестом вы не только покажете окружающим, что спокойны и уравновешенны; вы на самом деле успокоитесь и войдете в соответствующее эмоциональное состояние.

Обращайте внимание и на то, как другие люди закладывают руки за спину. Большинство жестов, сложенных из рук, соединенных за спиной, связаны с самоконтролем. Если, повторюсь, кисть охватывает другую кисть, значит, человек знает себе цену и не намерен быть робким. Он контролирует себя полностью, не прилагая к этому никаких усилий. Чем выше кисть одной руки расположена на другой руке, тем менее человек уверен в себе. И тем более он подвержен напряжению, связанному с внутренним контролем.

ПРАКТИКА

Учитесь помогать. Предположим, в шумной компании, в коридоре учебного учреждения, в офисе, вы увидите человека, одна рука которого за спиной охватывает локоть. Скорее всего, этому человеку некомфортно. Он не слишком-то хочет это показать, но жест выдает его с головой. Подойдите к нему, заведите приятный разговор, улыбнитесь, поддержите, используя открытые жесты. По возможности смотрите, меняется ли жест — опускается ли рука от локтя к запястью? Если да — поздравляю! Вам удалось поддержать человека в простую минуту.

Эх, забыл!

Вот еще интересное наблюдение. Люди, которых упрекают в неоконченных делах, забывчивости, неисполнительности, нередко обнаруживают свое истинное отношение к упрекам с помощью простых жестов — они хлопают себя по лбу или потирают шею (затылок). Одни из этих движений символизируют раскаяние, искреннее желание все исправить, а другие, наоборот, показывают негативное отношение к упрекающему.

ПРАКТИКА

Проведите небольшой эксперимент. Укоряя, обвиняя в чем-то своих домашних или сослуживцев, обратите внимание на то, какими жестами они сопровождают свои оправдания. Если человек стучит себя по лбу (или потирает лоб), он, скорее всего, прекрасно осознает свою вину и уже внутренне дает себе обещание исправиться. А вот тот, кто начнет чесывать затылок, а потом и шею, не столь позитивно настроен. Скорее всего, он думает: «Вот пристал!» — и ждет, пока вы закончите свою суровую отповедь.

Интересно будет усилить эксперимент следующим образом. Объясняя человеку, в чем он не прав, ис-

пользуйте то открытые, то закрытые жесты. Как вы думаете, на какие ваши жесты ответом будет удар по лбу, а на какие — почесывание шеи?

Очень важно помнить о том, что жесты нельзя читать независимо друг от друга, от окружающей обстановки и прочих немаловажных факторов. Для того чтобы сделать правильный вывод, нужно учитывать положение рук, ног, тела собеседника (об этом — чуть позже). Помните об этом всегда, чтобы не допустить грубых ошибок. Вспомните ситуации, которые возникли в результате неграмотной интерпретации невербальных сигналов (я приводила их в первой главе). Думаю, вы сами понимаете, чем чреваты для нас такие неприятные ошибки.

«Дай, Джим, на счастье лапу мне...»

Наблюдение и интерпретация жестов дают нам большое преимущество над теми, кто этим полезным делом не занимается. Это вы, я думаю, уже давно осознали. Впрочем, таких людей вполне можно понять. Ведь так легко не заметить беглого прикосновения к носу и еле заметного почесывания мочки уха. Другое дело, когда жесты двух людей сливаются в один. Я сейчас говорю о таком привычном и вместе с тем информативном взаимодействии двух людей, как рукопожатие.

Мужчинам, конечно, проще судить о человеке по его рукопожатию, чем женщине. Так уж устроено наше общество, что представители сильного пола гораздо чаще пожимают руки друг другу, чем женщинам. А женское рукопожатие — вообще явление редкое. Оно встречается чаще в деловых, ученых или политических кругах, чем в обычной жизни. Но от этого не становится менее значимым и менее интересным для изучения.

Впрочем, рукопожатия мужские и женские мало чем отличаются друг от друга. Разве что тем, что

женские руки в большинстве случаев куда слабее мужских. Оттого женское рукопожатие может быть более слабым и нежным. Этот фактор нужно учитывать при интерпретации, но заикливаться на нем, конечно, не стоит.

Ну и кто будет главным?

Прежде всего вам следует знать, что рукопожатия бывают доминирующими, уступчивыми и равноправными. Используя первый тип рукопожатия, мы даем человеку понять, что хотим иметь преимущество в деле, господствовать над ситуацией (или же имеем все основания считать, что это уже происходит). Уступчивое рукопожатие — удел тех, кто согласен быть ведомым. Это не обязательно означает подавление воли или унижение. Просто каждый из нас рано или поздно попадает в ситуацию, в которой ему хочется отойти на второй план. Ну а равноправное рукопожатие дает стимул к взаимопониманию и открытому сотрудничеству.

Полезный совет

Предположим, вам предстоят деловые переговоры, важная беседа или какое-то серьезное дело с одним или несколькими партнерами. Здороваясь при встрече, вы можете сразу показать другому человеку, какого поведения вы ожидаете от него. И соответственно, сами поймете, какой стиль общения предпочел бы выбрать он. А все это — через рукопожатие!

Скажем, вы хотите быть ведущим, и вам важно, чтобы партнер это понимал. Тогда вспомните про начальственный жест — ладонь вниз. И, захватив протянутую руку, поверните весь «узел» так, чтобы ваша ладонь была направлена вниз, а чужая — вверх. И говорить ничего не нужно. На подсознательном уровне человек все почувствует. Другое дело,

если он сам не прочь побыть главным. Тут уж постарайтесь не вывернуть друг другу руки и прийти к достойному компромиссу. В чем будет выражаться этот компромисс? В ровном рукопожатии, при котором обе ладони смотрят вбок (не вверх и не вниз). Такое рукопожатие будет сигналом о намерении твердо держаться своей позиции. Но при этом оно также скажет о готовности изменить свое мнение при условии здравых аргументов. А если вам хочется побыть в тени, на время стать ведомым? Нет ничего проще! Поверните его руку ладонью вниз, а свою расположите ладонью вверх.

Все поняли? Приняли решение о том, как себя вести, — выражайте его в первом же рукопожатии. Пока еще присматриваетесь к партнеру? Отлично! Пусть он первым покажет свое намерение через все то же рукопожатие.

Пластилин или тиски?

Иногда нам протягивают руку, и мы натываемся как будто на кусок холодного липкого пластилина. Эта рука как бесформенная масса, она податлива, но в то же время не слишком приятна. Часто такое безвольное рукопожатие приписывают людям бесхарактерным, вялым, не имеющим собственного мнения по важным вопросам.

Прямая противоположность пластилиновому рукопожатию — это рукопожатие-«тиски». Человек так сильно сжимает ваши пальцы, что порой аж хруст слышен. Обычно такими «тисками» пользуются люди властные, сильные морально и физически. Не следует ждать от них особенной душевности. В делах они, скорее всего, будут решительны и даже агрессивны.

Полезный совет

Если кто-то из ваших знакомых обладает таким «ручным зажимом», постарайтесь корректно объ-

яснить ему, что вам его рукопожатие некомфортно. Не терпите — если вы будете молча морщиться от боли, никакого результата не получите. Зато обсудив со знакомым эту проблему, вы поможете и себе, и, возможно, ему. Ведь известно много случаев, когда человек, отучаясь от некоторых жестов или, наоборот, приучаясь к ним, удивлял окружающих заметными изменениями в характере.

Тяни-Толкай

Помните такое сказочное животное, похожее на лошадь с двумя головами? Как ему, наверное, нелегко живется! То одна голова тянет на себя, то другая... Вот на такого Тяни-Толкай похоже рукопожатие, при котором один из партнеров подтягивает к себе руку другого. При этом рука первого складывается почти под углом в 90 градусов, а рука второго вынуждена распрямиться. Подтягивание руки собеседника в свою сторону может говорить о том, что человек не уверен в себе. Он создал вокруг себя комфортное пространство и стремится втянуть туда всех остальных, чтобы было спокойнее общаться.

Если кто-то, напротив, распрямляет руку, как бы отталкивая партнера от себя, он как будто говорит: «Не подходите близко!» Этому человеку не хочется пускать других в свою жизнь вот так, с первой (второй, третьей) встречи. Кроме того, он обладает не слишком приятным характером, что может отталкивать от него других людей.

Наиболее позитивным, приятным является рукопожатие, при котором руки обоих партнеров слегка согнуты и находятся в хорошем тонусе (не расслаблены и не напряжены).

Объятия рук

Чаще всего мы приветствуем человека, подавая ему одну свою руку и ожидая того же от партнера. Но на-

верняка вы не раз видели: кто-то как будто обнимает руку приятеля, захватывая ее обеими своими руками. Что это? Проявление расположения? Сердечность? Особая радость встречи? Наверное, и то, и другое, и третье. Человек хочет показать, что он искренен и честен. Иногда это самая настоящая правда, а иногда дань статусу. Ведь таким образом нередко здороваются политики и другие официальные лица. Нам же с вами не стоит пользоваться этим жестом при первой встрече. Это, скорее всего, удивит и насторожит нашего нового знакомого. С близкими же — пожалуйста, ведь они вами и так доверяют.

ПРАКТИКА

В офисе, где вы работаете, выберите несколько мужчин. Раз вы работаете с этими людьми, значит, скорее всего, представляете их характеры и знаете, какие отношения установились между ними. Четко опишите сами для себя эти характеры и отношения. А со следующего утра начните наблюдения. Как здороваются между собой эти мужчины? Чьи руки напряжены, а чьи вялы? Кто тянет руку приятеля на себя? Будет здорово, если и вы сами сможете обмениваться рукопожатиями с ними. Наблюдайте в течение недели-двух, чтобы не было случайных результатов. Сделайте выводы и сравните их с вашими первоначальными предположениями. Интересно, много ли будет совпадений?

Прошу вас не забывать о том, что рукопожатия так же, как и все другие жесты, следует оценивать в контексте. Не нужно сразу назначать слабаком человека с мягким, слабым рукопожатием. А вдруг у него повреждена рука? Или он играет на музыкальном инструменте и инстинктивно бережет руки? Не стремитесь приписать излишние комплексы человеку, который как будто притягивает вашу руку к себе. Возможно, он долго жил в

местности, для которой характерна малая интимная зона. И человек просто хочет вовлечь вас в свой мирок.

ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

Эти вопросы помогут вам еще раз задуматься над моим рассказом про жесты. Если вы использовали советы и выполняли домашние задания, вы легко справитесь с этим небольшим тестом. Выбирайте тот ответ, который наиболее верно отражает описанную ситуацию. Постарайтесь отвечать самостоятельно, не заглядывая в текст книги.

1. При знакомстве человек подает вам руку ладонью вверх.
 - А) Таким образом он показывает вам свое расположение.
 - Б) Он ждет, что и вы протянете ему руку ладонью вверх.
 - В) Он готов следовать вашим указаниям.
2. Учитель отчитывает ученика, который забыл сделать домашнее задание. Ученик трет ладонью лоб. Что думает ученик?
 - А) «Да хватит уже меня пилить!»
 - Б) «Эх, ну как же я мог забыть!»
 - В) «Ну вот, теперь родители велосипед не купят».
3. Вы рассказываете веселую, на ваш взгляд, историю. Один из слушателей сидит, подперев рукой подбородок. Что означает его поза?
 - А) Ему ваша история кажется не забавной, а скучной.
 - Б) Он весьма заинтересован рассказом.
 - В) Он принимает решение: какую же историю рассказать в ответ.
4. Начальник спрашивает подчиненного: «Будете ли вы работать по выходным, пока я буду в отпуске?» Работник отвечает: «Да, конечно, буду». При разговоре он снимает ворсинки с пиджака

и иногда аккуратно потирает ноздри. Собирается ли работник приходить в офис?

А) Скорее да.

Б) Скорее нет.

В) Не хочет приходить, но все же собирается.

5. Человек идет по коридору ровно вам навстречу, вы видите его строго в фас. Руки человека заложены за спину. Что вы можете сказать о его состоянии?

А) Он уверен в себе.

Б) Он сдерживает свои эмоции.

В) Информации недостаточно.

Теперь начислите себе по одному баллу за совпадения: 1 — В, 2 — Б, 3 — А, 4 — Б, 5 — В. Если вы набрали 5 баллов, поздравляю! Первый важный шаг в изучении языка жестов вы уже сделали. Если баллов меньше 5, а особенно если их меньше 3, перечитайте еще раз рассказ про основные жесты, которые используют люди.

ЧИТАЕМ ПО ПОЗАМ

Разговаривая друг с другом, люди обычно сидят или стоят. Конечно, бывает, мы общаемся и на ходу, но при этом нам трудно наблюдать друг за другом. Поэтому важные разговоры лучше затевать в статичном положении. Так, во-первых, лучше видны жесты собеседника. А во-вторых, мы получаем возможность наблюдать самые разнообразные позы, которые не хуже жестов выдают чувства и тайные мысли.

Давайте будем считать позой то или иное положение тела. То есть теперь мы будем обращать внимание не только на руки, но и на ноги, а также на все тело целиком. Мы сможем пополнить наши знания и анализировать уже не только отдельные жесты и их сово-

купности. Мы будем оценивать движения человека в целом. А это, согласитесь, уже намного больше. Итак, приятного и полезного чтения! Начинаем...

С помощью позы можно добиться очень и очень многого — открыться, защититься, подавить, разозлить, успокоить, инициировать и еще многое другое. Приведу здесь несколько советов (касающихся поз), которыми вы сможете воспользоваться уже сегодня.

Что делать, если ваш собеседник...

Защищается, закрывается от вас

Как вы думаете, по каким признакам можно определить, что ваш собеседник замкнулся в себе, страдает от неуверенности и не слишком доверяет вам? Вы говорите: «Это видно по выставленным барьерам»? Что же, вы абсолютно правы! Да, это барьеры — все те же перекрещенные конечности, руки и ноги. Но если с руками нам все ясно, то про ноги стоит поговорить отдельно.

Запомните: если человек, сидящий перед вами, положил ногу на ногу, это не обязательно означает, что он закрывается или критично настроен. Может быть, у него неудобный стул? Или тело его устроено так, что поза «нога на ногу» ему особенно удобна? Но как только к этой позе подключаются перекрещенные руки, сразу делайте замечку: «Ага, да он ведь напряжен!» И сразу же меняйте тактику беседы. Иначе желаемый результат не будет достигнут, как бы вы ни старались. Придумайте что-нибудь для того, чтобы собеседник сменил позу. Предложите ему пересесть в другое кресло, дайте что-нибудь в руки, например чашку чаю или кофе.

Это интересно!

Однажды я присутствовала на мероприятии некой косметической фирмы. Это было собрание для же-

лающих присоединиться к компании в роли самостоятельных распространителей. Многие из тех, кто пришел на собрание, были настроены очень критично и, конечно, сидели в самых закрытых позах. Ведущий старался вовсю, но безрезультатно. Люди слушали, однако на вопросы отвечали не охотно, поэтому обратная связь никак не могла установиться. Тогда ведущий раздал всем по авторучке. Таким образом защита с рук уже была снята. Затем он спросил:

— А что можно сделать с этой ручкой?

Послышались одинокие ответы типа «писать» и «рисовать». Тогда ведущий спросил:

— А можно ли эту ручку просто бросить?

Кто-то рассмеялся, кто-то пришел в смущение. Но некоторые ответили утвердительно.

— Ну, тогда бросайте! — предложил ведущий.

Несколько секунд стояла тишина, затем одна из женщин размахнулась и с силой бросила свою ручку в угол.

— А ведь хорошо! — улыбнулась она.

Тогда и остальные друг за другом стали следовать ее примеру. В результате все присутствующие сменили свои закрытые позы на открытые, раскрепостились и, конечно, сделались более расположенными к происходящему. Конечно, ведущий не рассказывал им, что таким образом он снимал напряжение в аудитории. Он объяснил это как демонстрацию возможности творческого подхода и свободы выбора в их компании. Но все же результата своего он достиг и, как видите, довольно быстро.

Конечно, я не предлагаю вам всегда использовать такие экстремальные методы расслабления и избавления от закрытых поз. Но меры чуть более тихие и традиционные уж точно никогда не помешают.

Хочет скрыть свое мнение

Существует один не слишком заметный, но довольно хитрый жест — перекрещивание лодыжек. Кажется, что человек сидит удобно и просто дополняет свою позу маленьким крестом. Но, как мы уже знаем, крест — это почти всегда защита. Что же в этом случае? На самом деле человек старательно скрывает свое отрицательное отношение к происходящему. Почему он его скрывает — кто знает? Все зависит от человека, от темы беседы, от собеседников. Но ваша задача — вывести его мысли и обратить негатив в позитив. В первую очередь выясните, что именно напрягает вашего собеседника, а затем примите меры к тому, чтобы устранить неприятный фактор, или же докажите, что он вовсе не так плох, как кажется.

Хочет поспорить, но почему-то молчит

Прежде всего следует знать позу, по которой можно понять: человек готов с вами поспорить, но по каким-то причинам не делает этого. Это знакомая поза: человек сидит на стуле, одна его нога стоит на полу, а щиколотка второй лежит на колене первой ноги. Такую позу обычно принимают те, кто выработал собственное мнение, но не решаются или не считают нужным высказать его. Возможно, они с удовольствием вступили бы в дискуссию, но что-то мешает им сделать это. Как быть в этой ситуации? Да очень просто: помогите такому человеку выразить свое мнение! Сделайте это максимально корректно; дайте понять, что мнение собеседника интересует вас, даже если оно отличается от вашего. Вызвав оппонента на откровенность, вы даете себе шанс на положительный исход беседы, ибо, как говорится, «в споре рождается истина». Правда, компромисса можно и не достичь, если пропустить существ-

венное дополнение к описанному жесту. А именно: на ногу человек кладет руки или берется руками за лодыжку. Это может означать, что он собирается отстаивать свою позицию до последнего и не намерен принимать ваши аргументы. Здесь уже придется как следует потрудиться головой. Пользуйтесь языком жестов, но не забывайте, что, по сути, большинство проблем решается с помощью интеллекта!

Хочет все контролировать, но не стремится быть дружелюбным

Такого человека вы легко узнаете в любой компании. Обычно он сидит верхом на стуле, опираясь на его спинку. При этом спинка стула представляет собой великолепное укрытие, из которого «седок» бомбардирует окружающих. При этом сам он остается «на коне», о чем говорят и его поза, и его самодовольный вид. Что же делать с таким не слишком привлекательным типом? Надо сбросить его со «скакуна» и обезоружить. Выполните это несколько раз в качестве домашнего задания.

ПРАКТИКА

Не прекращая беседы, подойдите к «наезднику» сзади. Почувствовав незащищенность тыла, он вынужден будет переменить позу. Конечно, не все и не сразу сдадутся легко. Некоторые начнут поворачивать стул так, чтобы снова и снова оказываться лицом к вам. Но и вы не сдавайтесь! Подойдите к зазнайке близко-близко, как бы нависая над ним. Ага, вот он уже и чувствует себя подавленным! Ведь теперь не он психологически «над вами», а вы физически, осязаемо над ним. Ему останется только встать со стула, что, собственно, вам и нужно для восстановления нормального климата на совещании или в дружеской компании.

Хочет прекратить ваше общение

Тут ответ прост: если человеку надоели сложившаяся ситуация, происходящий разговор или вы сами, прощайтесь с ним. Больше вы уже ничего не добьетесь. И не важно, что послужило причиной — сквозняк, усталость, скука, неверно сказанное слово или запах изо рта. Главное, что ваш собеседник начинает терять терпение. Лучше отложите разговор до другого раза. В противном случае человек рассердится и тогда... в общем, сами понимаете. Остается только запомнить, какими позами человек демонстрирует эту свою готовность закончить надоевшую встречу. Главный признак — это наклон корпуса вперед, при котором руки упираются в колени или край стула. Увидели такую позу, закругляйтесь. И не пытайтесь уложить в одну минуту все то, что еще хотелось бы сказать.

Полезный совет

Не вздумайте воспринимать любой наклон корпуса вперед как желание завершить диалог. Иногда такой наклон (при условии ненапряженных рук) свидетельствует о внимательности, о расположенности собеседника к вам. Согласитесь, вы можете изрядно удивить человека, пришедшего с добрыми намерениями, если закончите встречу минут через пять после ее начала.

Нетрудно также совершить похожую ошибку, увидев руку, упирающуюся в колено. Запомните: если только одна рука упирается в колено, а другая спокойно лежит на бедре, значит, человек принял решение, причем позитивное для вас. Да, он показывает, что готов завершить переговоры. Но в данном случае его позиция связана не с негативом, а с позитивом.

Кстати, есть и еще ряд признаков, по которым можно точно сказать: ваш собеседник хочет уйти. Психоло-

гическому желанию как будто начинает отвечать все тело. Человек неосознанно поворачивает к выходу голову, разворачивает в ту же сторону корпус и даже направляет к двери носки ботинок. Не пропустите этот момент, и вы сохраните расположение и уважение собеседника.

Обманывает вас

Надеюсь, вы помните жесты, сигнализирующие о том, что вас, возможно, обманывают? Это хорошо знакомые нам потирания крыльев носа, переносицы и век, прикрывание рта рукой. Но мы ведь знаем, что делать выводы на основании только этих жестов было бы неразумно. Ну, разве что они настолько явны, что не оставляют никаких сомнений. Как же подтвердить (или опровергнуть) ваши подозрения? Да очень просто. Займите руки собеседника. Как это сделать — придумайте сами; способов существует очень много — от чая с печеньем до папок с официальными документами. Лишившись возможности жестикулировать, человек примется подавать невербальные сигналы с помощью принимаемых поз. Итак, ваш собеседник, возможно, лукавит, если он:

- *часто откидывается назад;*
- *постоянно принимает новые и новые позы;*
- *в положении стоя опирается на что-то большое — шкафы, стены, как будто ищет у этих предметов поддержки и защиты.*

Что же, вот вы уже экипированы куда лучше, чем прежде. В вашем арсенале — полезные знания о красноречивых жестах и позах. Будьте наблюдательны, внимательны, вдумчивы. И информация, полученная через эти невербальные сигналы, поможет вам быть королем во время любых переговоров. Только не забывайте, никогда не забывайте оценивать *совокупность* жестов и поз! «Семь раз отмерь — один отрежь» — эта пословица

как нельзя лучше подходит для нашего дела. Произведите всесторонний анализ и только потом совершайте поступки.

А теперь давайте проверим, готовы ли вы использовать новые знания на практике.

ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

Внимательно прочитайте вопросы. Ответьте на каждый из них так, как вам подскажут ваши знания и интуиция. Выбирайте те ответы, которые, на ваш взгляд, наиболее верно отражают описанные ситуации. Отвечайте самостоятельно, не подглядывайте в текст!

1. Ученик сидит за партой, наклонившись вперед. Подбородок его опирается на руку. Что на уме у ученика?
 - А) Он выражает расположение к учителю.
 - Б) Он с нетерпением ждет окончания урока.
 - В) Ему интересно слушать учебный материал.
2. Начальник излагает подчиненным план работы. Одна из сотрудниц сидит, скрестив лодыжки. Что она думает?
 - А) «Не самый удачный план!»
 - Б) «А все-таки наш босс симпатяга!»
 - В) «Когда же кончится это заседание?»
3. Человек сидит, положив ногу на ногу. Как бы вы интерпретировали его отношение к собеседнику?
 - А) Он боится собеседника.
 - Б) Он считает себя умнее собеседника.
 - В) Информации недостаточно.
4. Несколько молодых людей ведут беседу. Один из них полагает себя наиболее сведущим в обсуждаемом вопросе. Однако он высокомерен и считает, что вступление в разговор было бы ниже его достоинства. Кроме того, подсознательно он

боится все же быть осмеянным. Какую позу он скорее всего примет?

А) Откинется назад в кресле, руки скрестит на груди.

Б) Оседлает стул.

В) Наклонится вперед, уперев руки в колени.

5. Что полезно сделать для раскрепощения человека, установившего двойной барьер из рук и ног?

А) Принять такую же дважды закрытую позу.

Б) Слегка наклониться в его сторону и раскрыть ладони.

В) Оседлать стул.

Теперь начислите себе по одному баллу за совпадения: 1 — Б, 2 — А, 3 — В, 4 — Б, 5 — Б. Набравшим 5 баллов — браво! Вы становитесь продвинутым учеником нашей школы чтения по телодвижениям. Если же баллов меньше 5, прочитайте материал еще раз, обязательно выполните задания рубрик «Практика» и впредь будьте внимательнее.

Секреты женских поз

Завершая на время разговор о позах, хочу немного развлечь вас. Давайте поиграем. Представьте себе комнату, в которой 5 девушек сидят в своих любимых позах. Опишу эти позы.

1. Ноги первой девушки довольно сильно распрямлены. Они выдвинуты вперед и перекрещены приблизительно в районе колен. На коленях лежат руки, не слишком расслабленные, но и не напряженные. Она создает впечатление уверенной в себе.

2. Вторая девушка сидит на краешке стула, ступни и колени ее сдвинуты. Первое ощущение — она скромна.

3. Третья девушка сидит не слишком красиво — между ступнями есть некоторое расстояние, а колени

прижаты друг к другу. Наверняка бабушка сделала бы ей замечание.

4. Четвертая девушка вытянула ноги вперед, не перекрещивая их. Одна нога выдвинута чуть больше, чем вторая. Девушка кажется мечтательной.

5. Пятая девушка соединила колени и перекрестила лодыжки. Она производит впечатление деловой особы.

Представили себе всех пятерых? Отлично! На самом деле психологи утверждают, что описанные позы характерны для девушек и женщин определенного склада характера. Сейчас я опишу пять характеров, а вы попробуйте установить соответствие между ними и позами.

1. Хлопотунья и веселушка. Она весь день в делах и никогда не теряет оптимистического настроения. Работать с ней одно удовольствие — даже если что-то не срастется, хорошее настроение останется все равно.

2. Эта девушка любит порядок. Она знает цену вещам и событиям. На нее можно положиться, по составленному ею графику так удобно работать!

3. С такой дамочкой нелегко договориться. Она из тех, кто все знает лучше других. Даже совершив ошибку, она не потеряет лица и будет уверена в себе.

4. Быть на виду — вот девиз этой женщины. Ее всегда интересует в первую очередь она сама, а затем уже все остальные. Она нередко ввязывается в авантюры, чтобы о ней как можно больше говорили.

5. Приятно проводить время с девушкой такого типа. У нее легкий характер, она не тушуетсся в компании и обладает здоровым чувством юмора.

А теперь — правильные ответы. В каждой паре первая цифра — поза, вторая — характер:

1 — 4, 2 — 1, 3 — 5, 4 — 3, 5 — 2.

Ну и как? Много ли у вас совпадений? Если да, то я вас поздравляю! У вас отличное психологическое чутье!

Как превратить это занятное наблюдение в игру? А вот как. Находясь в большой компании, выберите 5 девушек и попросите их принять описанные позы. Всем остальным предложите на время забыть о настоящих характерах девушек. И пусть все поломают головы над той задачей, которую только что решали вы. Только не забудьте сказать отгадывающим, что девушки сидят в своих любимых позах (то есть позы эти не являются сиюминутными и случайными).

Сохраните игру в своей копилке, и пойдем дальше. От жестов мы проследовали к позам, а изучив позы, отправимся в страну взглядов и гримас. Иначе говоря, займемся чтением мимики.

ГОЛОВА, ГОВОРЯЩАЯ БЕЗ СЛОВ

Начнем с простой разминки, связанной с наклонами и поворотами головы. Ведь и они при определенных обстоятельствах могут дать нам полезную информацию. Попробуйте ответить на вопросы, а потом внимательно изучите правильные ответы и комментарии к ним.

1. Вы просите коллегу: «Сделай, пожалуйста, до завтра вот эту работу». Он уверяет вас, что обязательно все сделает, при этом чуть заметно поводит головой из стороны в сторону (в горизонтальной плоскости). Будет ли выполнена работа?

А) Работа будет выполнена.

Б) Работа будет выполнена только в том случае, если ничто не отвлечет вашего коллегу.

В) Работа выполнена не будет.

(Это, конечно, самый простой вопрос. И ответ на него, естественно, «В». Сотрудник движениями головы уже заранее как будто сообщает вам — не буду я этого делать. И что бы он ни обещал (мол, сделаю, честное слово), не верьте и рассчитывайте только на свои силы. Все буду-

щие оправдания, как бы правдоподобно они ни прозвучали, скорее всего, окажутся ложью. Ведь с самого начала отрицательное решение сидело у человека в голове. Кстати, если бы вы, наоборот, заметили легкие кивки головой, вот тогда дело было бы сделано непременно. И только внешние обстоятельства могли бы помешать вашему сотруднику исполнить обязательства.)

2. Вы рассказываете историю трем друзьям. Один из них делает полукруговые движения головой. Второй наклонил голову набок. Третий слегка откинул голову назад. Кто из них выражает наибольшую заинтересованность рассказом?

(Правильный ответ — второй слушатель. Психологи подметили, что склоненная набок голова в большинстве случаев означает внимание и интерес к происходящему.)

3. Вы излагаете свою новую идею четырем сотрудникам. Первый слушает вас, наклонив голову вперед. Второй подпирает голову рукой под подбородок. Третий держит голову ровно. Четвертый чуть заметно кивает. Как относятся к вашей идее сотрудники? Кто из них наиболее критичен?

(Первому сотруднику идея ваша не нравится вовсе. Именно он тот человек, который настроен наиболее пессимистично. Об этом говорит его наклоненная вперед голова. Запомните этот жест и не пытайтесь давить на такого человека. Все равно не добьетесь результата. Лучшие смените тональность разговора, чтобы он поднял голову и хотя бы частично избавился от негатива. Второй слушатель, по всей видимости, скучает. Помните, мы уже обсуждали с вами его жест — рука, поддерживающая подбородок? Идея ваша этому типу безразлична, и он просто ждет окончания собрания. Третий сотрудник еще не выработал своего мнения. Положение его головы дает понять, что он пока нейтрально относится к ситуации. А вот на четвертого сослуживца можете смело опереться. Он-то согласен с вами и готов вас поддержать.)

Итак, приступая к чтению по лицу, прежде всего обращайтесь внимание на положение головы. Пусть это будет базой, на которой вы станете строить дальнейшие выводы. Затем можете переходить к мимике, то есть к выразительным сокращениям мышц лица.

Маска, я вас знаю!

Каждому из нас присуща некоторая мимическая активность. У кого-то она больше, у кого-то меньше. Наверняка среди ваших знакомых есть и те, у кого лицо не слишком подвижно, и те, кто чрезвычайно любит «ужимки и прыжки». О каких же свойствах характера говорит тот или иной тип мимики?

Умеренно или мало подвижное лицо говорит о мирном, но устойчивом характере. Такой человек не подвержен сменам настроения и надежен в любом виде деятельности. У него хороший аналитический ум; логика также его не подводит. С ним обычно спокойно, но не скучно.

Противоположностью является экспрессивная, богатая мимика. Она присуща людям легко возбудимым, нервным, впечатлительным. В их жизни нет мелочей, все имеет значение, все заставляет волноваться, причем достаточно заметно. С таким человеком также никогда не скучно. Но он может втянуть в авантюры или замучить рассказами о своих переживаниях.

Если в мимике преобладают застывшие формы, значит, человек находится не в лучшем душевном или физическом состоянии. Быть может, ему скучно или грустно. Возможно, у него депрессия. Тот же мимический эффект наблюдается и у людей с небогатой от природы эмоциональностью.

Давайте теперь учиться читать по лицам. Предлагаю делать это «в полевых условиях», то есть общаясь с реальными людьми. Итак, нам понадобятся 5—10 человек, по возможности позитивно настроенных по отношению

к вам и обладающих достаточно крепкими нервами. Объясните людям заранее, что они участвуют в эксперименте, игре (назовите это, как хотите). Попросите их не сдерживать эмоции и вести себя максимально раскованно. Вы будете инициировать у этих людей разного рода эмоции и наблюдать при этом за их мимикой.

Интерес

Начните рассказывать какую-нибудь, на ваш взгляд, интересную историю. О том, что эта история интересна кому-то еще из присутствующих, скажут приподнятые брови — прямо или немного «домиком», а также чуть приоткрытые или слегка поджатые губы.

Удивление

Постарайтесь удивить свою аудиторию. Вы можете использовать замечательные факты, неожиданные движения и жесты, пение и многое другое. Действительно удивленными покажут себя те, кто приоткроет рот или опустит вниз кончики губ, распахнет глаза или приподнимет брови, создавая на лбу ряд морщин.

Радость

Конечно, сложно обрадовать всю компанию сразу. Ведь обычно то, что радует одних, оставляет равнодушными других. Но вы все равно постарайтесь. Придумайте какую-нибудь, пусть маленькую и простую, но все же радостную радость. Например, это могут быть маленькие подарки. Те, чье сердце будет тронуту, изобразят на своих лицах что-то очень похожее на неровные улыбки. А вокруг их глаз соберутся милые морщинки.

Отвращение

Как вызвать отвращение у публики? Непростой вопрос. Можно использовать рисунки, фотографии, фраг-

менты видеофильмов. Помните, что у многих вызывает отвращение вид насекомых или испорченных продуктов питания. Можно воспользоваться также неприятными запахами. Тот, у кого ваш объект вызовет отвращение, разъединит губы и, возможно, даже высунет кончик языка. Вероятно, вы увидите также нахмуренные брови и сморщенный нос.

Страх

Вызвать страх в экспериментальных условиях, пожалуй, еще сложнее, чем отвращение. В каком-то смысле это даже немного опасно. Поэтому попросите особо впечатлительных покинуть комнату. Что посоветовать вам в качестве материала? Возможно, фильмы ужасов или документальные фильмы соответствующего содержания. Пугать людей напрямую, например внезапными выпадами в их сторону, я бы не стала. Это может вызвать стресс и неприятную ответную реакцию. Как же выразится страх у ваших подопечных? Скорее всего, брови будут подняты и сведены у переносицы; уголки губ растянуты в стороны и вниз, а рот приоткрыт; глаза широко раскрыты, в основном за счет приподнятого верхнего века.

Ложь

Попросите собравшихся рассказать что-нибудь. При этом пусть часть рассказа будет правдой, а часть — ложью. Хотя бы один-два человека обязательно выдадут себя жестами, позами или мимическими движениями. В частности, они могут слегка краснеть или бледнеть, покрываться пятнами, покусывать губы или жевать что-то несуществующее.

Некоторые эмоциональные состояния вам, скорее всего, вызвать не удастся. Да и не нужно, не слишком-

то они приятные. Но я все равно расскажу о них, чтобы при встрече вы их узнали.

Стыд

Человек, испытывающий стыд, прячет глаза: он отворачивается, прикрывает или вовсе смыкает веки. Ну и главный признак стыда и смущения — покраснение лица.

Гнев

В гневе человек страшен: он сжимает зубы, прищуривает глаза, раздувает ноздри, опускает брови и собирает грозные морщины на лбу.

Презрение

Выражая презрение, человек кривит губы, приподнимает одну из бровей и делает весьма отстраненный вид.

Скорбь

В состоянии скорби опускаются углы губ, брови сводятся в верхней точке, а глаза становятся безжизненными.

Заканчивая разговор о мимике, я хочу предложить вам небольшой и вместе с тем не такой уж простой тест. Он повстречался мне уже очень давно, и с тех пор я использую его на занятиях по мимике и физиогномике.

Посмотрите на рисунок. На нем схематично изображены 12 лиц, выражающих разные эмоции. Среди них: безразличие, бурная радость, веселье, враждебность, глубокая печаль, гнев, грусть, застенчивая радость, злость, плохое самочувствие, скепсис, скорбь. Попробуйте определить, что испытывает каждый из этих «лю-

дей». Правильные ответы вы найдете под рисунком (рис. 1).

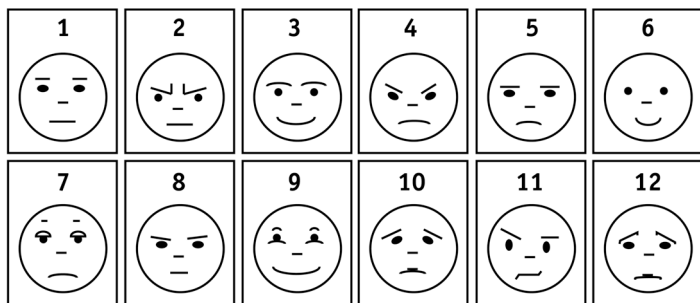


Рис. 1

Готовы к проверке? Тогда изучайте верные ответы:

- 1 — безразличие**
- 2 — враждебность**
- 3 — веселье**
- 4 — гнев**
- 5 — грусть**
- 6 — застенчивая радость**
- 7 — плохое самочувствие**
- 8 — злость**
- 9 — бурная радость**
- 10 — глубокая печаль**
- 11 — скепсис**
- 12 — скорбь**

Думаю, вы понимаете, что взгляд и улыбка — это своего рода составляющие мимики. Но они и сами по себе настолько красноречивы, что мне захотелось посвятить им небольшие отдельные разделы этой книги. Начнем с «зеркала души», то есть с глаз, и невербальных сигналов, которые они подают.

«Эти глаза напротив!»

Взгляд — одно из самых действенных и в то же время опасных средств воздействия на другого человека. Взгляды выражают так много и столь разными способами, что при их интерпретации легко ошибиться. Да и изучать взгляды не так уж просто. Попробуйте все время ловить взгляд какого-нибудь человека, и вы почувствуете, как он начнет нервничать. В его сознании начнут мелькать всякие подозрения, и в итоге вы перестанете внушать доверие. Поэтому изучать взгляды лучше исподволь и в той мере, в какой это уместно в каждой конкретной ситуации.

Возможно, это удивит вас, но в обычной жизни люди не смотрят друг другу в глаза более 10 секунд подряд. Если, конечно, у них нет какой-то специальной цели. Встречаясь, люди некоторое время удерживают визуальный контакт, а потом в процессе разговора постоянно отводят глаза, фокусируя взгляд то на бумагах, то на пейзаже за окном, то на окружающей обстановке, то снова на собеседнике. Причем не обязательно останавливаются именно на его глазах. Взгляд может перемещаться от бровей до губ, а иногда и ниже, вплоть до интимной зоны. Если быть внимательным, то всегда можно заметить, на каком уровне (по высоте тела) чаще всего останавливается взгляд вашего собеседника. В зависимости от этого уровня взгляд можно отнести к одному из типов, знать которые весьма полезно.

Взгляд для делового общения

Общаясь с деловыми партнерами, старайтесь большую часть взглядов направлять в область лба. Таким образом вы будете успешно поддерживать деловой настрой и не дадите расслабиться ни своим собеседникам, ни себе самому.

Светский взгляд

Каждый день мы общаемся с самыми разными людьми по самым разным поводам. Для большинства из них деловой взгляд, конечно, не годится. Начните пользоваться таким взглядом постоянно и прослытите сухарем. Для общения светского больше подходит и взгляд соответствующий: где-то в треугольной области «левый глаз — правый глаз — рот». Опускать глаза ниже советую только в том случае, если вы общаетесь с близким человеком или с тем, кого хотите сделать близким.

Взгляд интимности

Интимный взгляд прогуливается от губ до середины груди (а иногда и ниже). Как вы, надеюсь, понимаете, этот взгляд зовет и манит, обещает и дает надежду. Так что пользуйтесь им с умом даже под властью больших чувств.

Казалось бы, не так много информации, правда? Зато практической пользы из нее можно извлечь очень и очень много. По направлению взгляда собеседника вы всегда можете понять его отношение к вам и его намерения. Это бывает очень важно в случаях, когда нужно разделить личное и деловое. Вы сами сможете показывать окружающим, когда вы хотите только работать, а когда готовы на нечто гораздо большее.

Интересны также взгляды, выражающие вполне определенные мысли и эмоции. Пугаясь, раздражаясь, хитря и радуясь, люди выражают свое состояние с помощью глаз. Будьте внимательны, и вы всегда заметите перемену настроения вашего визави. Используйте это в своих целях и будьте успешными.

Как правильно вести беседу

Опыт показывает, что говорящий меньше смотрит на своего партнера, чем слушающий. Поэтому на том

этапе, когда взгляд рассказчика гуляет между вами и окружающими предметами, не стоит вставлять своих фраз. Ваш собеседник сказал еще далеко не все, что хотел. А вот прямой, не слишком длинный взгляд прямо в глаза как будто приглашает вас высказаться. Заметили такой взгляд — не тушуйтесь! Вашего мнения ждут с интересом.

Властвовать или подчиняться?

Если вы хотите доминировать в разговоре, подчинить собеседника своей воле, воспользуйтесь долгим взглядом. В течение некоторого времени молча, неотрывно смотрите глаза в глаза. Если встретите достойное сопротивление, откажитесь от задуманного, чтобы не оказаться в положении «нашла коса на камень». В случае когда собеседник часто смотрит вам в ноги, такой прием и вовсе не нужен. Вам подают сигнал о том, что признают ваше превосходство и готовы подчиниться.

ПРАКТИКА

Для тренировки «долгого взгляда» найдите партнера с сильной волей и играйте с ним в «гляделки». Сядьте друг напротив друга на расстоянии не менее 60 см и не более 2 м и смотрите, не мигая, глаза в глаза до тех пор, пока кто-то не моргнет или не отведет своего взгляда. Вы заметите, что со временем промежутки «гляделок» становится все больше и больше. Если через некоторое время вы захотите поменять партнера, то, возможно, обнаружите, что это не так-то легко. Ведь уже не многие смогут составить вам серьезную конкуренцию в этой игре.

Кто кому надоел?

Прикрытые веки являются своеобразным барьером между вами и партнером. Они указывают на то, что че-

ловек не имеет желания с вами общаться, проще говоря, не хочет вас видеть. Это случается в тех случаях, когда собеседнику скучно или он осознает свое превосходство. Замечая прикрытые веки, сразу же меняйте тактику поведения. Постарайтесь расшевелить «уснувшего», докажите, что и вы чего-то стоите. Бывают, конечно, и исключения. Например, вы читаете кому-то свой рассказ или даете послушать интересный музыкальный фрагмент. Человек может в данном случае прикрыть глаза, чтобы ему не мешали никакие посторонние впечатления. В этом случае, естественно, не стоит врываться в его переживания, пытаться решить несуществующую проблему.

А не врут ли вам?

Главный признак обмана — бегающие глаза. Сочетание этого фактора с другими невербальными сигналами лжи всегда легко убеждает в том, что говорящий неискренен. Если вы хотите, чтобы вам доверяли, смотрите на вашего собеседника не менее 60% от времени разговора.

Как скрыть радость или раздражение?

Оказывается, наш организм удивительно предсказуем! Каждый раз, когда мы получаем радостное известие или испытываем сильную заинтересованность, наши зрачки заметно расширяются. Напротив, при ухудшении настроения, злости, тревоге зрачки сужаются. Мы ничего не можем сделать с этой особенностью, кроме одного: в ответственных случаях надевать темные очки. Правда, вы будете довольно нелепо выглядеть в таком виде, скажем, на деловых переговорах. Но зато во время азартной игры это может оказаться довольно уместным и при том весьма полезным. Анализируя расширение и сужение зрачков, не забывайте об освещении в том месте, где вы находитесь. На ярком свету зрачок делает-

ся меньше, в темноте он значительно расширяется. Так что реагируйте в первую очередь на *изменение* размера зрачка и, конечно, учитывайте силу света, попадающего при этом в глаза.

Увы, при неправильной трактовке взглядов могут возникать серьезные недоразумения. Но еще существенней сказываются ошибки в применении взглядов. Давайте задумаемся над такими ошибками, чтобы ни в коем случае не допускать их.

ПРАКТИКА

Вот вам две жизненные ситуации и вопросы к каждой из них. Люди, незнакомые с невербальным языком, вероятно, затруднятся с ответами. Да и в жизни, возможно, они испытают трудности из-за своей неграмотности. Вы же, подкованные в этой области, не только легко ответите на вопросы, но и сделаете правильные выводы для дальнейшей жизни.

1. Иван Николаевич, начальник отдела, вызвал для отчета подчиненную Ирину. Между этими двумя людьми уже давно установились доверительные деловые отношения, которые оба они хотели бы сохранять и впредь. В тот день Ирина, отчитываясь о проделанной работе, почему-то часто отводила глаза на посторонние объекты. На самом деле работа была выполнена хорошо, и рассказывала о ней Ирина гладко. Но Иван Николаевич все равно беспокоился. Как вы думаете, почему беспокоился начальник? Что ответил бы Иван Николаевич, если бы его спросили о причине беспокойства? Чем мог быть вызван бегающий взгляд Ирины? Какими способами Иван Николаевич мог бы «успокоить» взгляд Ирины? Что могла бы сделать Ирина, чтобы развеять беспокойство начальника?

2. Алексей уже несколько месяцев был влюблен в Анну. Наконец он решился на серьезный разговор и

пригласил девушку в кафе. Сидя за столиком напротив Алексея, Анна ловила на себе его взгляд — где-то на уровне лба или носа. Алексей говорил нежные слова, но Анна не чувствовала удовлетворения, хотя давно ждала этого разговора. Почему Анна не была довольна? Как вы думаете, какие причины могли заставить Алексея использовать такой тип взгляда? Что может сделать Алексей для того, чтобы Анна расслабилась и поверила ему? Как вести себя Анне для того, чтобы раскрепостить Алексея?

Не торопитесь, отвечайте на вопросы обстоятельно. Постарайтесь представить себе реальных персонажей, с которыми могли бы приключиться описанные события. Пофантазируйте о характерах, профессиях, привычках, склонностях героев. В общем, побудьте немного режиссером собственного невидимого театра.

Улыбайтесь, господа!

Улыбка — ценнейший дар, великое богатство человека. Как много может изменить она одна — милая, добрая, ироничная, самоуверенная, робкая, хитрая или даже злая. Мы приветствуем друг друга улыбкой, ею же мы и прощаемся. Мы пользуемся улыбкой как приправой к блюдам, изготовленным самой жизнью.

Понаблюдайте за тем, как улыбаются окружающие вас люди. Сколько разных изгибов губ и сколько разных эмоций! Контролировать свою улыбку сложно. Но знать, что означают улыбки находящихся рядом людей, просто необходимо.

Человек, уверенный в себе и с удовольствием демонстрирующий свое превосходство, улыбается, опустив брови. Те же, кто готовы подчиниться, напротив, поднимают брови во время улыбки. Робкий, нуждающийся в поддержке, улыбается скромно и очень часто. Он как будто приманивает на свою улыбку сильных личностей,

способных оказать ему покровительство. Искривление губ при улыбке говорит об их напряжении. Откуда берется это напряжение? От общей нервозности, которую человек пытается скрыть от окружающих. Обща-ясь с неприятным вам человеком, следите внимательно не только за его улыбкой, но и за глазами. Если веки медленно раскрываются при улыбке, значит, вам тайно угрожают. Неровная, на одну сторону улыбка нередко символизирует обман, неискренность, хитрость. Улыбка, раскрывающая зубы, более открытая и, соответственно, личностная. Так улыбаются близким, хорошо знакомым людям. Не советую улыбаться «в 32 зуба» при первом же знакомстве. Скорее всего, это удивит или даже заставит насторожиться.

Смех также о многом говорит внимательному наблюдателю. Он может отражать самые разнообразные оттенки чувств. В то же время каждый из нас смеется и улыбается в своей неотразимой манере. По этой манере порой можно сказать кое-что о человеке. Давайте попробуем понять что именно. Проведем игровой эксперимент, который будет состоять из двух частей, «мужской» и «женской». Да-да, именно таких частей! Ведь психологи давно уже выделили типы мужского и женского смеха (улыбок) и сопоставили эти типы с разными характерами.

Вспомните своих знакомых-мужчин, обладающих вот такими характерами.

Этот мужчина страдает от недостатка внимания. А оно ему ой как требуется! Вот он, бедняжка, и пытается любыми путями привлечь к себе окружающих.

Рубаха-парень. Правда, эмоционально он сколочен довольно грубо. Стремясь к практическим радостям жизни, этот тип не злоупотребляет духовно-интеллектуальными занятиями.

Мужчина знает толк в удовольствиях. Весьма неравнодушен к женщинам, но верен им до первой пробле-

мы. Нести общие тяготы — не для него. Куда больше ему нравятся общие радости.

Надежный мужчина, который умеет держать себя в руках. К выбору спутницы жизни он относится очень серьезно. Верен и добычлив. В общем, отличный семьянин. Главное, чтобы его половинка не забывала о том, что и ему порой требуется кое-какая поддержка.

Честный мужчина, щедрый в любви. Ему претят ложь и изворотливость.

Привлекательный внешне, такой мужчина не всегда так же хорош душевно. При необходимости он может приврать, и делает это виртуозно.

Мужчина скрытен и сдержан. Внутри него играют страсти, которые обычно подавляются и не выпускаются наружу. В обществе он скован и старается держаться особняком.

Вспомнили таких? Тогда расскажите, как же они смеются или улыбаются. Проверьте себя, прочитав соответствующие характерам типы смеха и улыбок.

Смеется экспрессивно, увлекает в свой смех окружающих, хватая их за руки;

громко и энергично хохочет с открытым ртом;

смеется с удовольствием, откинувшись назад, закрыв глаза и широко открыв рот;

в большинстве случаев не дает себе расхохотаться, сдерживает смех;

сердечно, открыто улыбается;

улыбается так, как будто владеет некоей тайной;

улыбается с некоторой тревогой и озабоченностью.

Совпали ли ваши наблюдения с мнением психологов? Если да — поздравляю, у вас отличные способности.

Теперь перейдем к «женской» части нашего исследования. Здесь, наоборот, я сначала опишу типы смеха. Вы вспомните подобных дам из вашего окружения и опишете их характеры так, как вы их понимаете. А за-

тем прочитаете описания, соответствующие каждому типу смеха.

Читайте, как смеются девушки и женщины:

громко хохочет с открытым ртом;

смеется с удовольствием, запрокинув голову;

смеется негромко, опустив голову;

смеясь, морщит нос;

смеясь, прищуривается;

смеясь, касается рукой верхней части лица;

смеясь, прикрывает рот рукой;

смеясь, держится за свой подбородок.

Вспомнили? Отлично! Постарайтесь описать самые характерные черты, присущие этим натурам. Ну а теперь — проверка!

Женщина открытая, с бурным темпераментом, веселая. У нее хорошо «подвешен язык», она может многих убедить в своей правоте. Жаль только, что она не всегда внимательна к окружающим и иногда подавляет их своей активностью.

Это чувственная натура. Ощущения, эмоции руководят ею, преобладая над рассудительностью. Она щедра и доверчива, поэтому может попасть в расставленные сети.

Женщина — миротворец. Ей нравится, когда все довольны, когда никто не обижен. Она добра и ответственна, на нее можно положиться.

Эта женщина изменчива и даже немного ветрена. Ей сложно сосредоточиться на чем-то одном. Мужчина, оказавшийся рядом с ней, обречен на частые капризы, но зато и чувственности в этом союзе будет достаточно.

Эрудированная и энергичная, эта женщина берется за любое дело и любое дело доводит до конца. Ей не занимать решительности и предприимчивости. В этом смысле она еще даст фору мужчинам. Немного женственной нежности, и эта женщина может стать королевой.

Мечтательница, она порой забывает, что в реальной жизни тоже происходит много интересного. Иногда что-то важное проходит мимо нее, а она все строит воздушные замки и сидит сложа руки.

Эта женщина чересчур самокритична. Ей кажется, что в любой компании, в любой ситуации найдется женщина красивее (умнее, веселее, добрее), чем она. А на самом деле и она сама достаточно хороша. Ей необходим мужчина, который терпеливо, день за днем, будет повышать ее самооценку.

Импульсивность — вот одна из главных черт этого характера. Эта женщина может сделать что-то, совершенно не задумываясь, и потом горько жалеть о содеянном. Впрочем, в следующий раз она точно так же, очертя голову, бросается в водоворот событий.

Наблюдайте, анализируйте, улыбайтесь и смейтесь! И помните о том, что каждое ваше движение — это невербальный сигнал. Подавайте и читайте сигналы умело. Думаю, теперь это будет для вас не так уж и сложно. А впрочем, проверим!

ПРОВЕРЬ СЕБЯ!

1. Офис. Молодой человек рассказывает о новой идее. Один из сотрудников слушает его, опустив голову. Как сотрудник относится к тому, что слышит?
 - А) Ему стыдно, что не он придумал эту идею.
 - Б) Он сильно заинтересован новой идеей.
 - В) Идея кажется ему нежизнеспособной.
2. Разговаривают двое мужчин. Они широко улыбаются друг другу, обнажая зубы. Каковы, скорее всего, отношения между ними?
 - А) Они только что познакомились и хотят понравиться друг другу.
 - Б) Они находятся в приятельских отношениях.

- В) Они друг другу неприятны.
3. Молодой человек ведет с девушкой доверительный разговор. Какой взгляд наиболее уместен в такой ситуации?
- А) Направленный выше линии, расположенной между губами и носом.
- Б) Направленный приблизительно по этой линии.
- В) Направленный ниже этой линии.
4. Девушка рассказывает родителям о том, где она провела вечер. При этом она покусывает губы. О чем, скорее всего, думает эта девушка?
- А) «Надеюсь, мне удалось обмануть их?»
- Б) «Вот надоели, вечно приходится отчитываться!»
- В) «Хорошо, когда семья интересуется тобой!»
5. При знакомстве деловой партнер в ответ на ваш открытый взгляд смотрит вам под ноги. Как, скорее всего, пройдут переговоры?
- А) Вам придется уступить.
- Б) Партнер довольно быстро уступит вам.
- В) Никто не захочет уступать, но будет найден здоровый компромисс.

А вот правильные ответы: 1 — В, 2 — Б, 3 — В, 4 — А, 5 — Б. Если вы ответили правильно на все вопросы, отлично! Так держать! Упражняйтесь дальше, и вы достигнете значительных высот в нашем деле. Ну а если верных ответов немного, принимайтесь за материал повторно, с новыми силами. Нет ничего невозможного — усердно тренируясь, вы обязательно овладеете искусством чтения по лицам.

Поздравляю вас! Теперь вы знаете, какие невербальные сигналы может подавать человек. Вы умеете их замечать и интерпретировать. Вы можете дать хороший совет другу, да и сами не попадете впросак. Ваши новые

знания помогут вам быть сильнее, значительнее; принесут радость и удовлетворение.

Конечно, вам хочется знать, как пользоваться многообразием телодвижений в реальной жизни. Ведь каждый день перед нами встают новые и новые задачи, от решения которых зависит наша жизнь. Что же, именно невербальному поведению в часто возникающих ситуациях я попробую научить вас в следующей главе. Вы узнаете, как расположить к себе собеседника, наладить с ним доверительные отношения. Вы увидите, как относятся к вам в вашей компании и что на самом деле происходит между вашими приятелями. Мы поговорим о деловом и интимном аспектах невербального общения. А также вы попробуете использовать жесты для улучшения самочувствия. В общем, я постараюсь коснуться самых важных граней нашей жизни. А вы читайте внимательно, используйте полученные знания на практике и будьте здоровы, успешны, любимы и счастливы.

ГЛАВА 3

МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ

РАЗГОВОР ПО ДУШАМ

Ежедневно мы заняты делами — работаем в офисе, наводим порядок, ходим по магазинам, забираем детей из школы... Но дела делами, а душевное наше состояние все-таки не менее важно. Ведь если в душе покой, то и все остальное удается. Наш внутренний мир постоянно оказывается под воздействием чего-то внешнего — погоды, событий, обстоятельств и в первую очередь, конечно, зависит от отношений с другими людьми.

Установление и сохранение добрых, доверительных отношений в наши дни — непростая, но очень и очень важная задача. Психологический комфорт — это основа счастливой и успешной жизни. Так что давайте узнаем, как можно расположить человека к себе с помощью языка телодвижений, и будем приятными, желанными, востребованными.

Совет первый. Как быть душевным

Всегда помните о том, что телодвижения условно делятся на «хорошие» и «плохие». Первые вызывают положительные эмоции, поскольку несут в себе позитивный заряд. Вторые же напрягают собеседника, располагают его против вас. К первым относятся открытые жесты, жесты заинтересованности, внимания, готовности. В другой группе — жесты лжи, самонадеянности, отторжения, скуки. Сознательно приучайте себя к

«хорошим» жестам и отучайте от «плохих». Сегодня же, общаясь с кем-то, начните следить за собой. Оседлали стул, ткнули в кого-то большим или указательным пальцем, выставили барьеры из рук и ног? Нехорошо. Воспитывайте себя, раскрывайтесь, будьте приветливы и вербально, и невербально. Напоминаю, что здесь речь идет о близком, межличностном общении, где все должно быть максимально тонко и душевно. Конечно, в бизнесе или светском общении негативные жесты также не очень хороши. Но порой они могут ой как пригодиться! Здесь же, в кулуарах наших чувств и отношений, нужно быть предельно корректными.

Совет второй. Как смотреть

В доверительном разговоре старайтесь избегать «делового» взгляда — в лоб и переносицу. Такой взгляд, как вы помните, настраивает на строгий лад. А в душевной обстановке вам это совершенно не нужно. Так что смотрите лучше в область губ и шеи, иногда ласково заглядывая в глаза. Но и с этим тоже не перестарайтесь. Помните, что все и всегда зависит от цели и содержания вашей беседы.

Совет третий. Как наладить идеальный контакт

Наладить устойчивый, позитивный контакт с собеседником можно одним очень эффективным способом. Только действовать здесь нужно тонко и осмотрительно, чтобы не повернуть колесо Фортуны в обратную сторону. В ближайшее же время, когда вы будете общаться с кем-то, внимательно проследите за его жестами. И потихоньку, шаг за шагом, начните повторять, копировать их. Только не нужно разыгрывать из себя «обезьяну», которая кривляется перед зеркалом. Не сразу, не вдруг, но примите ту же позу, что и собеседник. Начните двигать руками так же, как он. На его мимику отвечайте в том же ключе. И через некоторое время вы заметите,

как человек начнет расслабляться. Он примет более раскованную позу, улыбка его делается сердечнее. И беседа ваша станет более доверительной, мягкой, личной. Привыкайте к этой манере поведения. Не думайте, что это так уж сложно. Дело привычки, как говорят. Зато и результат будет отменным. Важно только, чтобы вы применяли этот полезный метод с умом. Понятно, что копировать закрытые жесты, а также прочие негативные сигналы вовсе не стоит. Сначала освободите собеседника от барьеров, а затем уже начинайте прокладывать прямую дорожку к его сердцу.

Кстати, эффект совпадения телодвижений часто наблюдается у супругов и близких друзей, живущих общей духовной жизнью. Они настолько проникаются мыслями и чувствами друг друга, что и невербальные сигналы начинают подавать примерно одинаково. Понаблюдайте за своими близкими. Есть ли в вашем окружении человек, который буквально копирует ваши жесты? Если есть, значит, это именно тот человек, который лучше других понимает и чувствует вас.

Совет четвертый. Как попасть в ритм

Подстраиваться можно не только непосредственно под движения, но и под ритм движений собеседника. Если человек расхаживает по комнате, можете, например, в такт его шагам постукивать карандашом. Если он напевает, чуть-чуть покачивайтесь в ритм его пению. Это, конечно, достаточно явная подстройка, требующая от вас не слишком большого напряжения. Несколько более сложным является другой подход. Уловите, какие движения регулярно повторяет ваш собеседник. Это может быть оттягивание воротничка, почесывание или поглаживание лица, потирание рук и тому подобное. Непосредственно копировать этот жест, пожалуй, не стоит. Это может оказаться слишком заметно. Лучше в ответ на движение партнера делайте какое-то свое дви-

жение. Тут главное — не скопировать, а попасть в ритм. В результате у человека создается ощущение взаимопонимания, внутренней связи с вами. Чего, собственно, мы и добиваемся.

Попробуйте осуществить это в ближайшее же время. Только не надейтесь на немедленные результаты. Для достижения этой непростой цели вам понадобятся время и терпение. Но, уверяю вас, в итоге вы обязательно будете вознаграждены.

Совет пятый. Как правильно говорить

Помните, мы говорили с вами о том, что голос — это тоже средство подачи невербальных сигналов? Так вот, голос не менее телодвижений способствует созданию доверительной обстановки. Старайтесь не брать чрезмерно высоких нот, не торопиться, но и не растягивать слова. Избегайте любой суетливости, агрессивности, небрежности в том, как вы издаете звуки. Если ваш собеседник разговаривает на повышенных тонах, постарайтесь говорить намеренно тихо, но так, чтобы ваши слова были хорошо слышны. Ведь известно: как бы вокруг ни кричали, прислушиваются к тому, кто говорит тише всех. Приведя голос собеседника к свойственной ему обычной манере, постарайтесь аккуратно вторить ему. Ненавязчиво скопируйте темп, тембр, высоту голоса. Это даст ощущение безопасности, как будто перенесет к домашнему очагу и позволит расслабиться.

Совет шестой. Как находиться рядом

Психологи и физиологи давно установили, что вокруг каждого из нас есть интимное, личное, социальное и общественное пространство. В первое (10—50 см) мы выпускаем только тех, кто на самом деле близок нам. Второе (50—150 см) предназначается для людей, которые приятны нам, но не являются для нас задушевыми друзьями. Совершенно чужие нам люди не являются

для нас проблемой, если держатся в границах социального пространства (1,5—4 м). А большое число людей (например, при выступлении перед аудиторией) лучше держать в зоне общественной (4 м и дальше).

Чем более населена окружающая среда, тем (в среднем) сильнее социальная зона населения сдвигается в сторону личной и даже интимной. Так, жителям мегаполисов приходится допускать к себе куда больше людей, чем тем, кто проживает в деревнях. Заполненные улицы, общественный транспорт приучают их к тому, что в интимное и личное пространство регулярно вторгаются незнакомые люди. Это, конечно, не всегда приятно, но в целом неизбежно.

Общаясь с человеком, постарайтесь поскорее определить, где заканчивается его социальная зона и начинается зона личная. Не вторгайтесь в личную, а тем более интимную зону без нужды. Уважайте чувства и ощущения партнера.

Если вы хотите достичь настоящей близости с кем-то, почаще допускайте этого человека в свою личную зону. Постарайтесь также проникнуть и в его личное пространство. Но делайте это постепенно и деликатно.

ПРАКТИКА

Как я уже говорила, научиться устанавливать тесную связь с человеком не так-то легко. Ведь вам нужно быстро, буквально в течение нескольких минут, сориентироваться, собраться и начать действовать. Готовьтесь к тому, что на обучение этому приему потребуется время. Я же со своей стороны могу предложить вам план действий. На каждом этапе сначала овладевайте предложенным навыком, а затем наслаивайте его на умения, закрепленные на предыдущих этапах. Все это должно накапливаться и расти как снежный ком.

Первый этап. Учитесь копировать наклон тела собеседника. Это проще всего и не отвлекает от беседы.

Второй этап. Далее можно переходить к наклонам головы. Пусть они будут неявными, чуть заметными.

Третий этап. Прислушайтесь к дыханию собеседника. Постарайтесь уловить его ритм, силу, глубину. Если ваше здоровье позволяет, подышите похожим образом.

Четвертый этап. Начинайте копировать полные позы собеседника, то есть сочетания положений тела в целом, рук и ног.

Пятый этап. Пора заняться жестами. Следите за движениями рук собеседника и по возможности дублируйте их.

Шестой этап. Старайтесь подстраиваться под темп жестов. Все, как описано в пятом совете.

Седьмой этап. Принимайтесь за мимику. Это очень непростой этап, будьте внимательны и осторожны. Не обидьте вашего партнера.

Восьмой этап. Ну и наконец, голос! Работайте с громкостью, тембром, интонациями.

Не жалейте времени! Потратьте на каждый этап столько дней, сколько будет необходимо. Важно, чтобы действие копирования стало более или менее автоматическим и ни в коем случае не отвлекало вас от содержания беседы.

Удачной работы над собой!

МОЙ ЛЮБИМЫЙ КОЛЛЕКТИВ — КАКОЙ ОН?

Каждый из нас входит в один или несколько коллективов — деловых, творческих, дружеских. У любого коллектива есть своя собственная аура, свои правила поведения. И конечно, коллектив состоит из живых

людей с разными характерами и привычками. Безумно интересно наблюдать за поведением коллектива, то есть за тем, как происходит процесс общения между людьми, объединенными одной общей целью.

Полезно и даже необходимо понимать свое место в коллективе. Совсем неплохо уметь повысить свой статус, обрести значимость, стать ценным. В этом вам поможет все тот же язык телодвижений. Внимательные и постоянные наблюдения за поведением членов вашего коллектива могут дать море информации. Вы узнаете, как относятся люди друг к другу и к вам. А также поймете, что нужно сделать для того, чтобы лично вам было в коллективе уютно и хорошо.

Совет первый. Как определить лидера

Прежде всего я научу вас, как определить лидера коллектива. Думаю, вы прекрасно знаете, что лидеры бывают двух типов: назначенные и духовные. Так вот, первых и определять не нужно. А вторые порой не имеют никаких должностей, зато их мнение значит очень и очень много. Именно такого, настоящего лидера я и научу вас находить.

Во время коллективного обсуждения какого-то вопроса оглядите внимательно всех собравшихся. Каждый из них сидит в какой-то позе, и каждый из них определенным образом шевелится. Но рано или поздно типы жестикуляции начинают сводиться к какому-то одному. А именно к тому, которым пользуется лидер компании. Причем происходит это вне сознания собравшихся и совершенно не мешает обсуждать насущные вопросы.

Совет второй. Как узнать отверженного

Теперь обратная сторона медали. Как понять, кого коллектив избегает, то есть кто, по сути, является из-

гем? Иногда этот человек и так очевиден. Но бывают случаи, когда его приходится искать. Кроме того, в любом коллективе есть подгруппы с личными отношениями, имеющие секреты от остальных. В то время, когда они обсуждают что-то «свое», не старайтесь «прорваться» в их круг. Иначе на время вы можете оказаться на положении все того же изгоя.

Важно понимать, кого исключают из общения временно, а кого — постоянно. Искренне надеюсь, что вы, анализируя ситуацию, не обнаружите себя ни среди первых, ни среди вторых. А как же определить, кого исключили в настоящий момент, кого выставили за рамки коллективного обсуждения? Представьте себе: люди стоят кружком и обсуждают что-то интересное. К ним подходит еще один человек и встраивается в кружок. Но через некоторое время как-то неожиданно оказывается, что кружок-то «не резиновый». Он возвращается в то же состояние, в котором был изначально, ненавязчивая выталкивая нежелательного посетителя. Вот тут и сделайте заметку — отверженный для данной конкретной ситуации найден!

Ну а что, если люди не стоят, а сидят? Здесь также нетрудно все понять. Вот сидят несколько человек, увлеченных разговором. К ним подсаживается еще один. Через минуту-другую один из тех, кто участвовал в беседе изначально, отходит, как будто утратив интерес, и пересаживается в другое место. Вскоре за ним отсоединяется еще один. И так далее, друг за другом, пока нежелательный человек не останется в одиночестве. И вот удивительно! Тема, которая, казалось бы, перестала интересовать, на новом месте обсуждается с еще большим энтузиазмом.

ПРАКТИКА

Во многих коллективах есть робкие, неяркие, в чем-то странные люди. Никто не испытывает к ним прямой

неприязни, но их как будто не замечают. Происходит это по разным причинам. Кому-то с ними просто не интересно. Кто-то боится, что к нему «привяжутся». Но суть от этого не меняется. Несчастный человек, и так не слишком-то коммуникабельный, постоянно оказывается в одиночестве.

Вот вам задание! Определите в своем коллективе такого человека. И постарайтесь помочь ему. А начните с простого. Вот вы с приятелями разговариваете в коридоре. А ваш подопечный пытается присоединиться к вам. Вряд ли кто-то захочет подвинуться и включить его в «круг». Скорее всего, его просто не заметят. Все, но не вы! Посторонитесь, потесните остальных. Дайте человеку место среди вас. Поверьте, хорошее настроение в этот день ему будет обеспечено. Только действуйте с умом. Если в компании обсуждается что-то личное, не нужно подпускать посторонних. Иначе вы окажете медвежью услугу. А вот если разговор идет о погоде, политике, фильмах и книгах — пожалуйста, проявляйте свою добрую волю. Помогайте более слабым!

Совет третий. Как понять, желанны ли вы

Разговаривают двое. Как понять, готовы ли они принять третьего собеседника? Или, быть может, их беседа конфиденциальна? Обратите внимание на то, как развернуты их тела друг относительно друга. Если люди стоят строго напротив друг друга, значит, их беседа приватна. Понятно, что им лучше не мешать. А вот если корпуса их тел представляют собой обложку полуоткрытой книги, значит, они готовы принять собеседника. Чем шире раскрыта «книга», тем больше вероятность того, что вы будете приняты в эту компанию.

ПРАКТИКА

Вот вам провокационное задание. Попробуйте подключиться к разным беседам, которые ведутся людь-

ми, расположенными и первым, и вторым из описанных способов. Понаблюдайте за мимикой, жестами тех, к кому вы подойдете. Сравните типы реакции в первом и втором случаях. И обязательно сделайте полезные выводы.

Совет четвертый. Как понять, интересны ли вы

Посмотрите внимательно на сидящих на диване. Можете ли вы сказать, кто заинтересован в разговоре, а кто, наоборот, выискивает что-то более занимательное «на стороне»? Да, наверное, оценив совокупность поз, жестов и мимики, вы сможете сделать правильное заключение. Отлично! Но есть и более простой способ. Если человек сидит, положив ногу на ногу в сторону собеседника, значит, его все устраивает. А вот если нога направлена в противоположную сторону, значит, есть в комнате объекты и поинтереснее. Безусловно, этот жест нужно трактовать с большой осторожностью и вниманием. Так, например, люди, изначально очень заинтересованные, сидят, направив ноги друг на друга. Но через некоторое время ноги затекают, и люди начинают менять позы. Вот тут-то и можно попасть впросак! Какой выход? Анализируйте те позы, которые принимаются тотчас после того, как люди усаживаются. И верьте больше тем позам, которые держатся наиболее долго.

Совет пятый. Как определить, кто именно интересен

Отличный показатель того, кто и кем заинтересован в вашей компании, — это поворот носков обуви. Правило простое — куда смотрят носки, там и объект, который в данный момент интересуется сильнее всего. Если рядом с вами сидит и рассуждает человек, носки которого смотрят от вас, ищите себе собеседника получше.

Этот все равно сосредоточен не на вашей беседе, а на ком-то совершенно другом. Проследив направление, которое, как флюгер, указывают носки, вы найдете и объект, заместивший вас.

Совет шестой. Как расположиться за столом

И напоследок — о расположении участников беседы за столом. На какой-нибудь вечеринке или в кафе обратите внимание на то, как сидят знакомые или незнакомые вам пары.

По двум сторонам одного угла стола и близко друг к другу сядут те, кто ведет дружескую беседу. Используйте это положение всегда, когда хотите отвлечься от дел, поболтать о пустяках или, наоборот, серьезно поговорить о личном. Почему именно такая позиция? Все просто: сидя «углом», вы отлично видите своего собеседника и легко можете читать его невербальные сигналы. При этом между вами нет барьеров, которые могли бы утяжелить смысл того, что вы говорите.

Для достижения наилучшего взаимопонимания в делах полезно садиться за стол рядом, с небольшим поворотом в сторону собеседника. Если перед вами люди, которые приняли эту позицию, значит, они заняты какими-то серьезными переговорами. Не мешайте им. Освободившись от дел, они куда более охотно вступят с вами в беседу. Почему рядом, а не «углом», как в предыдущем случае? Да прежде всего потому, что при деловых беседах часто совместно рассматриваются документы и другие важные объекты. Сидя «углом», это делать, конечно, не очень-то удобно.

А вот напротив друг друга за стол садятся те, кто заранее выбрал позицию соперничества. Стол для них — это барьер, который, с одной стороны, защищает, а с другой — как будто подначивает на споры и прения. Такая позиция совершенно неприемлема в личной беседе, имеющей своей целью установление дружеских

соглашений. Если вы видите, что ваши друзья сидят именно так и никак не могут договориться, ненавязчиво посоветуйте им пересесть.

ПРАКТИКА

Теперь перейдем к выполнению очень интересного задания. Пользуясь моими советами, проанализируйте отношения в каком-нибудь коллективе (желательно в том, который состоит из 5—10 человек). Выявите лидеров и отвергнутых, устойчивые пары и подгруппы. В общем, произведите полный анализ данных, полученных с помощью языка телодвижений. Затем отобразите полученные результаты с помощью схемы.

На схеме каждого человека обозначьте какой-нибудь буквой, заключенной в кружочек. И сначала просто нарисуйте кружочки на листе бумаги (рис. 2).

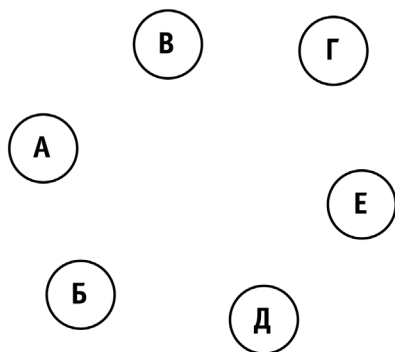


Рис. 2

Затем вспомните нескольких членов коллектива, которым (в соответствии с вашими наблюдениями) явно симпатизирует, например, человек А. И проведите стрелки от А к этим людям (рис. 3).

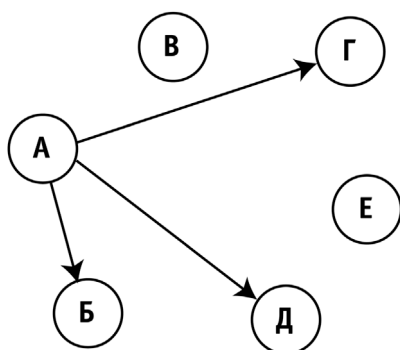


Рис. 3

Если кто-то из этих людей в свою очередь симпатизирует А (например, Б), то сделайте стрелку обоюдной (рис. 4).

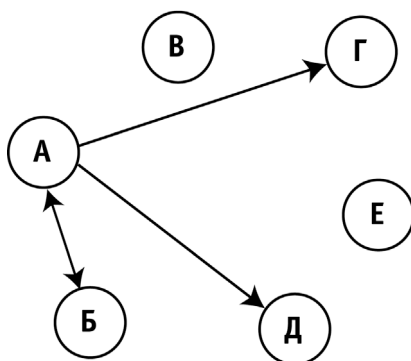


Рис. 4

Нарисуйте аналогичные стрелки и для всех остальных членов коллектива. На нашем примере видно, что Г является лидером коллектива, так как ему симпати-

зируют абсолютно все. А вот В оказывается отверженным, поскольку ему не симпатизирует никто (рис. 5).

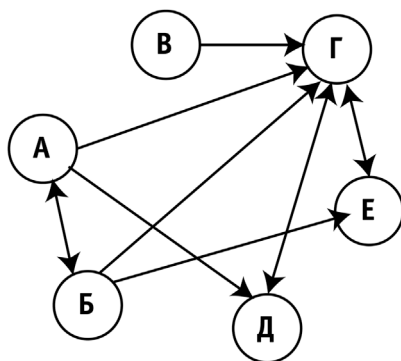


Рис. 5

Для полноты исследования неплохо было бы нарисовать еще одну, похожую схему. Только стрелки на ней будут изображать не симпатию а, наоборот, антипатию. Сделайте это.

А теперь самый сложный этап нашего исследования. Для проверки вашей правоты вам придется «выйти в люди» и провести опрос. На самом деле вопросов будет всего два.

1. Назовите 1—3 людей, с которыми вы хотели бы тесно сотрудничать.

2. Назовите 1—3 людей, тесного сотрудничества с которыми вы хотели бы избежать.

Обещайте людям полную конфиденциальность, иначе рискуете получить не совсем честные ответы. На основе ответов членов коллектива снова постройте две схемы — симпатий и антипатий. И сравните их с теми, которые вы построили вначале. Если совпадений много, значит, и вы отличный наблюдатель, и люди отве-

чали более или менее честно. Если же схемы сильно отличаются друг от друга, не спешите расстраиваться. Конечно, вероятность вашей ошибки велика. Но и люди своими ответами могли ввести вас в заблуждение.

Пробуйте, тренируйтесь, и хорошие результаты не замедлят появиться. Удачи!

Я — ОРАТОР!

Нравится нам или нет, но рано или поздно наступает этот момент — выступление перед большой аудиторией. Кому-то такое дело вовсе не кажется сложным. Подумаешь, выйти и что-то рассказать! Но многие очень тревожатся: быть у всех на виду, да еще и складно говорить — задача не из легких. Казалось бы, эту проблему можно разделить на две составляющие: борьба с собой и борьба за внимание аудитории. Но на самом деле одно тянет за собой другое. Будете уверены в себе — и люди станут вас слушать; окружающие будут принимать вас в расчет — и самооценка немедленно взлетит. Так что справляться мы с задачей будем комплексно, работая в первую очередь над вашими телодвижениями.

Будучи один на один с большим количеством других людей, вам придется строго следить за своим невербальным поведением. Это и в обычной жизни не так-то просто, а уж когда на тебя смотрят десятки глаз — еще сложнее. Но мы не будем пугаться, а смело ринемся в бой! Для нашей замечательной практики нет ничего невозможного. Главное — знания и тренировки. И все получится!

Совет первый. Как правильно жестикулировать

Главное оружие любого оратора (после голоса и содержания речи, а иногда и наравне с ними) — это жестикуляция. Поэтому мои первые советы касаются имен-

но ваших жестов. Итак, главное правило: жесты должны соответствовать тому, что вы говорите. Согласитесь, было бы странно излагать план на следующий квартал, сжимая кулаки и энергично размахивая ими. Ну, разве что если вы военный, намеревающийся атаковать противника. Жесты прихорашивания во время рассказа об экономических процессах также вряд ли поспособствуют вашей «демосфеновой» репутации. Многочисленные механические движения скажут вашим слушателям, что вы не уверены в себе. Так что не стоит теревить галстук, края карманов, пуговицы и другие детали одежды. Помните: только наличие *соответствующих* жестов помогает подчеркнуть смысл слов, делает вашу речь более выразительной, яркой и интересной.

Совет второй. Как угадать темп жестикуляции

Соотносите скорость жестов с темпом вашей речи. Ну и вообще, в движениях не будьте ни суетливы, ни замедленны. Быстрые движения отвлекают и утомляют, а медленные усыпляют, действуют как дудочка заклинателя на змей.

Совет третий. Как не быть однообразным

Не стоит пользоваться одними и теми же жестами постоянно. Конечно, у вас может быть некая «фишка», отличающая вас от других. Но, как известно, ничем не нужно злоупотреблять. И надоедать слушателям, используя однообразную жестикуляцию, конечно, тоже не стоит.

Совет четвертый. Как произвести «свободное» впечатление

Мелкая жестикуляция создает впечатление скованности. Подумайте, самим вам будет приятно слушать зажатого лектора? Конечно нет. Вот и делайте выво-

ды! Жесты должны быть широкими, заметными. Безусловно, такой тип жестикуляции не слишком уместен в личной беседе. Но во время публичного выступления это — самое то. Как сделать жесты свободными, спросите вы? Есть один маленький секрет: не прижимайте локти к телу. Попробуйте прямо сейчас! Сначала жестикулируйте с прижатыми локтями, а затем «отклейте» их от боков. Почувствовали разницу? Отлично! Запомните это ощущение свободных локтей — оно должно быть с вами всегда, когда вы выступаете перед аудиторией.

Совет пятый. Как расслабить аудиторию

Мой любимый и постоянно повторяемый совет — используйте открытые жесты. Видя ваши ладони, аудитория расслабляется и испытывает доверие. Но попробуйте сжать кулаки или спрятать руки в карманы. И кто-нибудь обязательно заинтересуется: да что это он там прячет? И если не замкнется, то от темы доклада отвлечется обязательно.

Совет шестой. Как удерживать внимание

Не стойте слишком долго на одном месте. Если есть возможность, изредка пройдите немного туда-сюда. При этом не теряйте зрительного контакта с аудиторией. А вот ходить постоянно не нужно, это отвлекает слушателей. Делайте шаг вперед, когда хотите выделить особенно значимое место своей речи. И напротив, когда слушателям нужно дать малюсенькую передышку, отступите на шаг назад.

Совет седьмой. Как быть динамичным и конструктивным

Если вы сидите, меняйте позы, не будьте статичными. Разумно садиться как-то иначе либо в паузах между тезисами, либо в те моменты, которые хочется особо

подчеркнуть. Не забывайте только, что все ваши позы должны быть открытыми, выражающими сосредоточенность, интерес, дружелюбие (если только это не входит в противоречие со смыслом вашей речи). Сидите свободно, непринужденно. Этим вы настроите аудиторию на конструктивный диалог.

Совет восьмой. Как правильно смотреть

Разумно пользоваться силой своего взгляда. Если людей немного, смотрите на каждого по очереди, но не более 5—6 секунд, иначе человек может смутиться. Если в аудитории более 15—20 слушателей, разделите их на группы и каждой группе уделяйте некоторое внимание. Иногда у вас может появиться желание смотреть в основном на того, кто сам постоянно смотрит на вас. Гоните это желание прочь. Конечно, смотреть на такого человека комфортно, но при этом можно обидеть остальных и «потерять» аудиторию.

Совет девятый. Как использовать наглядный материал

Учитесь работать с наглядными пособиями — таблицами, графиками, моделями. Исследования показали, что демонстрация пособия и одновременный рассказ не очень эффективны: усваивается лишь около 10% информации. Даже если вы говорите непосредственно о том, что изображено на пособии или из каких деталей оно состоит, и то качественно перерабатывается где-то процентов 30. Так что помогайте себе самыми разными способами. Во-первых не торопитесь. Во-вторых, используйте указку. Рассказывая об объекте, спокойно показывайте на него, обводите по контуру, «прорисовывайте» детали. Отрывая указку от объекта, подержите сначала ее конец на линии глаз слушателей (если это позволяет устройство помещения), а затем перемести-

те его на уровень своих глаз. Так естественным путем внимание переключится с наглядного пособия на вас лично.

ПРАКТИКА

Научимся работать, как говорят математики, методом «от противного».

Соберите друзей или коллег. Пусть они рассядутся — кто за стол, а кто просто на отдельно стоящие стулья. Расскажите собравшимся что-нибудь. Лучше всего, если это будут не гламурные истории, а содержательные сообщения из научных или околонаучных областей.

Начните так, чтобы аудитория заинтересовалась. А затем постепенно подключайте «неправильные» телодвижения. Будьте закрыты, нервно жестикулируйте — в общем, делайте все то, что ни в коем случае делать нельзя. Наблюдайте за реакцией слушателей.

Когда аудитория будет почти потеряна, постарайтесь вернуть ее. По максимуму используйте конструктивные невербальные сигналы. Надеюсь, что постепенно, понемногу вам удастся привлечь внимание слушателей, заставить их думать и сопереживать вам.

Запомните, как это происходило. И в будущем, когда вы окажетесь в «полевых» условиях, не допускайте ошибок и держите все в своих руках.

Совет десятый. Как получать обратную связь

Последний мой совет будет непосредственно связан с наблюдением за аудиторией. Конечно, тяжело одновременно рассказывать, подавать правильные невербальные сигналы, да еще и следить за сигналами слушателей. Но тут ничего не поделаешь. В этом и заключается искусство произнесения речей. Так что будьте внимательны, анализируйте жесты, позы, взгляды слушающих вас.

Проверьте себя! Перечислите сейчас те телодвижения слушателей, которые сигнализируют: «Доклад не слишком-то хорош!» Не подглядывайте в следующий абзац — там собрано несколько правильных ответов.

Рука стоит локтем на столе и подпирает голову — слушателю скучно.

Большой палец руки поддерживает подбородок, а указательный палец той же руки направлен вдоль щеки к виску — вас оценивают критически.

Опущенная голова — наличествует негативное отношение к происходящему.

Перекрещенные руки и ноги — слушатель напряжен, скован.

Руки, закинутае за голову, в совокупности с откинутым назад корпусом — вас считают не слишком компетентным.

Наклон вперед с упором рук в край стула — присутствующие хотели бы завершить встречу.

А теперь вспомните позитивные жесты, по которым можно понять, что вы все делаете правильно. И снова — не подглядывайте, постарайтесь ответить самостоятельно и потом проверить себя.

Свободные, открытые позы — вам доверяют.

Локоть одной руки стоит на столе, а кисть той же руки поднесена к щеке — вам удалось заинтересовать слушателей.

Наклон головы вбок также свидетельствует об интересе.

Потирание ладоней — слушатели предвкушают нечто особенное.

Пощипывание переносицы и потирание подбородка — вы озадачили аудиторию, люди размышляют.

Открытые рот, распахнутые глаза, приподнятые брови — вам удалось удивить ваших слушателей.

Если вы видите такие жесты, продолжайте в том же духе, что и начали. Но как только заметите, что появля-

ются скованность, скука, негатив, сразу меняйте линию поведения. И снова добивайтесь появления «хороших» невербальных сигналов.

ПРАКТИКА

Здесь я хочу предложить вам одну полезную игру. Соберите компанию из нескольких человек. Пусть один из присутствующих будет водящим — ему предстоит рассказать остальным нечто интересное. Остальные выступают в роли слушателей.

Пусть каждый «слушатель» использует один из жестов, о которых мы говорили выше. То есть во время рассказа разные люди будут выражать разные эмоции — интерес, пренебрежение, скуку, скованность и т. п.

По окончании рассказа попросите водящего сообщить, кто из присутствующих понравился ему как слушатель больше, а кто — меньше. Затем объясните смысл используемых жестов. Пусть всем будет понятно, почему некоторые слушатели были приятны водящему, а некоторые нет.

Эта игра — хорошая тренировка языка телодвижений. Кроме того, в ней есть и некоторый воспитательный момент. Побывав на месте рассказчика, которому демонстрируются самые разные чувства, человек начинает больше ценить труд лекторов и докладчиков.

ЛУЧШИЙ МАСТЕР СОБЕСЕДОВАНИЙ

Что такое собеседование? Это очень важный деловой разговор, во время которого решается ваша дальнейшая судьба. Перед вами стоит непростая задача — заявить о своих профессиональных умениях и убедить работодателя в том, что эти умения превосходны. Неплохо также выгодно подчеркнуть свои личностные качест-

ва. В общем, необходимо показать себя с самой лучшей стороны. Задача нанимателя несколько более прозаична — понять, подходите ли вы для той работы, которую следует выполнять.

Безусловно, человек, проводящий собеседование, не только слушает вас. Он очень внимательно на вас смотрит. Он улавливает малейшие движения и делает незамедлительные выводы о вашем внутреннем состоянии. Если такой человек умеет читать по телодвижениям, вы для него — открытая книга. Но даже если он не является посвященным, его подсознание улавливает ваши невербальные сигналы и посылает результаты анализа в сознательную область его «Я». В общем, так или иначе, а скрыть волнение, неуверенность, досаду и другие не слишком приятные эмоции вам будет очень непросто. Напрашивается вывод: знать правила поведения на собеседовании просто необходимо.

Очень важно, чтобы невербальные сигналы, которые вы подаете, находились в полном соответствии с тем, что вы говорите. В противном случае впечатление о вас будет испорчено быстро и окончательно. Иначе говоря, на собеседование должен прийти один человек — вы, а не нечто странное, напоминающее «два в одном». Сколько мы знаем таких случаев: человек месяцами ищет работу, и все безрезультатно. Но почему? У него мало опыта? Плохо «подвешен язык»? Стиль его одежды смущает работодателей? Да вовсе нет! Просто он совершенно не умеет вести себя, то есть использовать во благо язык телодвижений. Вы же, специалисты-невербалики, сможете правильно подготовиться к такому непростому испытанию, как собеседование. Продумайте заранее свое поведение, соотнесите его с речью, и удача улыбнется вам непременно! А как именно нужно готовиться и что нужно делать непосредственно «на месте», вы узнаете, ознакомившись с моими полезными советами.

Совет первый. Как вести себя в первый момент

Вы пришли в офис и ожидаете нанимателя. Как только он войдет, спокойно поднимитесь с места и легко улыбнитесь. Если вам посмотрят в глаза, постарайтесь выдержать взгляд. Но не затягивайте этого обмена взглядами, будьте умеренны. Не протягивайте первым руку для рукопожатия. Дождитесь, пока это сделает оппонент. Посмотрите, как вам протягивают руку — ладонью вверх, вниз или вбок. Постарайтесь подать свою руку так, чтобы рукопожатие было «равноправным» — ваша ладонь и ладонь другого человека пусть будут направлены в сторону (не вниз и не вверх). Не стремитесь к доминирующему рукопожатию с вашей стороны. Но и нанимателю не особенно позволяйте перевернуть вашу ладонь к потолку.

Совет второй. Как выбрать место

Очень часто наниматели предлагают кандидату выбрать место для беседы самостоятельно. Если это произойдет, сядьте так, чтобы между вами и оппонентом не было барьеров в виде стола, стульев или других предметов интерьера. Это позволит вам обоим настроиться на доверительный лад.

Совет третий. Как лучше сидеть

Сидеть лучше всего удобно, свободно. Но в идеале нужно сохранять маленькое, чуть заметное напряжение в позе. Оно скажет вашему работодателю, что вы не безразличны к тому, что с вами происходит. Понятно, что развалившийся в кресле соискатель вызовет раздражение, а чрезмерно скованная поза заставит думать о вас, как о человеке с нежелательными комплексами. Корпус лучше всего держать более или менее ровно. Ни резкие наклоны корпуса вперед, ни заметные отклонения на-

зад не пойдут на пользу вашему имиджу. Подумайте и скажите почему?

Совет четвертый. Как не выглядеть закрепощенным

Ни в коем случае не позволяйте себе создавать барьеры из рук и ног. Защищающийся соискатель — зрелище довольно жалкое. Напротив, раскрывайтесь — почаще показывайте ладони (конечно, не явно, а как бы невзначай).

Совет пятый. Как жестикулировать

Во время разговора помогайте себе жестикуляцией. Выделяйте важные места речи подходящими жестами. Но ни в коем случае не делайте быстрых, резких, коротких движений. Они утомляют и говорят о вас, как о слишком нервном человеке. Согласитесь, при попытке поступления на работу такого мнения о себе лучше избежать. Не стоит допускать и слишком широких движений. Помните: они хороши только для выступления перед большой аудиторией. Здесь же перед вами — один человек, который находится довольно близко. Не напрягайте его. И еще один важный момент — выполняйте большинство жестов выше пояса. Жестикуляция опущенными руками вызывает впечатление неуверенности в себе. А вам этого вовсе не нужно.

Совет шестой. Как быть приятным

Избегайте любых негативных жестов, например выражающих скуку, нетерпение, критическое отношение, высокомерие. Особенно жестко следите за тем, как вы подносите руки к лицу. Ни в коем случае не трите нос и глаза, не прикрывайте рот. Иначе наниматель вобьет себе в голову, что вы лукавите, что-то скрываете или не-

договариваете. Естественно, ваши шансы быть принятыми резко уменьшаются из-за этого.

Совет седьмой. Как смотреть

Помните о правильном взгляде — деловом. Останавливайте взгляд на линии лба или чуть-чуть ниже. Не советую пользоваться взглядом светским и тем более интимным. В общем, сохраняйте деловое настроение на протяжении всей встречи. Обязательно посматривайте на собеседника — пусть ваш взгляд задерживается на нем где-то 40 минут из 60 (конечно, не подряд, а время от времени). Если вам смотрят прямо в глаза, не прячьте взгляд, иначе вас могут заподозрить в нечестности.

Совет восьмой. Как установить позитивные связи

Не забывайте о «зеркальном» поведении, которое дает возможность установить с собеседником прочную внутреннюю связь. Копируйте позы, жесты, мимику нанимателя. Но не переусердствуйте. Повторяйте только безобидные, позитивные телодвижения. А агрессивные, высокомерные, хитрые пропускайте мимо.

Совет девятый. Как не быть неприятным

Не пользуйтесь никакими предметами-паразитами. Не вертите в руках ручки и карандаши, не треплите бумаги. Вам кажется, что это помогает замаскировать нервное напряжение? Напрасно! На самом деле в большинстве случаев это отвлекает и раздражает собеседника. Да, и еще одно: ни в коем случае не жуйте жевательную резинку. Думаю, любой, даже самый лояльно настроенный руководитель решит, что это уж чересчур.

Совет десятый. Как подготовиться к разговору

Напишите заранее речь, которую вы хотите произнести перед потенциальным работодателем. Выучите все

удачные, на ваш взгляд, обороты речи. Накануне собеседования отрепетируйте свою речь перед зеркалом. Следите за тем, какие жесты вы используете. Заставляйте себя делать правильные телодвижения. Попросите кого-то из близких помочь вам. Пусть муж (жена, друг, мама) сыграют вашего нанимателя — задают вопросы со всей строгостью. А вы, оставаясь у зеркала, отвечайте и продолжайте следить за собой. Ваше отражение подскажет, что у вас в полном порядке, а над чем еще нужно как следует поработать.

ПРАКТИКА

Для тренировки и хорошего запоминания правил поведения на собеседовании играйте со своими близкими в «Босса». В этой игре вы будете начальником, а ваш партнер — соискателем на вакантную должность в вашей фирме. Постарайтесь вжиться в роль и попросите партнера о том же. Задавайте самые разные вопросы. Будьте то добрым, то агрессивным; то заинтересованным, то безразличным. В зависимости от вашего поведения будет меняться и поведение соискателя. Следите за ним очень внимательно и время от времени поясняйте, какие из его телодвижений хороши, удачны, а какие плохи. Будет отлично, если, давая объяснения, вы покажете все упоминаемые позы и жесты «на себе». Так вы гораздо лучше прочувствуете правильный и неправильный стили поведения. Это обязательно поможет вам в реальной жизни. Да и партнер ваш приобретет бесценный опыт и скажет вам «спасибо».

МОИ ДЕЛА — МОЕ БОГАТСТВО!

Работа — это неотъемлемая, важная, в чем-то даже незаменимая часть нашей жизни. Любимая, утомительная, бессмысленная, забавная, она никогда не оставля-

ет нас равнодушными. Каждому хочется, чтобы на работе его уважали и ценили, считали компетентным и в чем-то даже незаменимым. Думаю, и вы мечтаете о самом настоящем успехе в своей деловой сфере. Но, как известно, работа — барышня привередливая. Не так-то просто добиться от нее взаимной любви. Необходимы трудолюбие, усидчивость, самоотдача, решительность, дружелюбие и многое-многое другое.

Большой процент успеха в делах зависит от того, насколько хорошо вы умеете подать себя — как вы одеваетесь, говорите, сидите, смотрите, улыбаетесь. Да-да, оказывается, в понятие «отличный профессионал» входит не только владение предметной областью. В одной из первых ролей здесь выступает умение читать и передавать невербальные сигналы. Чем лучше вы знакомы с языком тела, тем больше у вас шансов расположить к себе, убедить, договориться и даже заморочить голову.

Давайте же вместе погрузимся в деловой мир и попробуем использовать знания о телодвижениях во благо вашему бизнесу. Следуйте моим советам, и начальник перестанет напрягать вас, а подчиненные выкажут неподдельное уважение; партнеры проникнутся доверием, а конкуренты почувствуют себя безоружными. Применяйте полезные умения каждый день, и ощущение уверенности в себе станет главным вашим спутником в любых делах. А там уже недалеко будет и до материального выражения успеха.

Совет первый. Как показать себя с лучшей стороны

Этот существенный совет я готова повторять снова и снова. Залог успеха в любой конструктивной беседе — это открытость партнеров. Покажите, что вы готовы к диалогу, что вы смелы, но не наглы, доброжелательны и в то же время целеустремленны. Вы уже прекрасно знаете все позы и жесты, способствующие созданию та-

кого впечатления. Добавлю здесь еще одну маленькую деталь. Во время большинства деловых переговоров люди одеты в деловые же костюмы. Иногда для создания позитивного образа бывает полезно расстегнуть пуговицы пиджака, а то и вовсе снять его (конечно, если позволяет статус встречи). Это хороший, правильный жест. Советую вам запомнить его.

Совет второй. Как разрушать барьеры

Отслеживайте по возможности все жесты, которые использует ваш оппонент. Очень важно, чтобы вы вовремя заметили его негативные сигналы. Какие именно сигналы считаются негативными? Да вы прекрасно знаете! Ну-ка, вспомните их прямо сейчас! Вспомнили? Отлично!

Отдельно я хотела бы поговорить с вами о барьерах. Надеюсь, вы не забыли о них, когда перечисляли негативные позы и жесты? Итак, не закрывайтесь сами и не позволяйте сделать это тем, с кем вы ведете переговоры. Если вы замечаете перекрещенные руки и ноги, сжатые кулаки, постарайтесь заставить партнера сменить позу. Дайте ему что-нибудь в руки, попросите подняться и пройтись куда-нибудь недалеко. Иногда помогает очень простой прием. Начните говорить медленнее и чуть тише, чем раньше. Уменьшение вашей экспрессии позволит другому человеку немного расслабиться.

Совет третий. Как правильно поздороваться

Не забывайте о стилях рукопожатия. Если вы встречаетесь с человеком, которому ни в коем случае не хотите уступать, покажите ему свое намерение с самого начала. Подайте руку для рукопожатия ладонью вниз. И ни в коем случае не позволяйте во время рукопожатия перевернуть вашу руку. Решили быть главным — не отступайте!

Совет четвертый. Как быть зеркалом

Используйте технику «зеркального отражения» при любых переговорах. Копируйте телодвижения оппонента, чтобы расположить его к себе и в некотором смысле его усыпить бдительность. Разговаривая с начальником, также можете использовать копирование. Но действуйте разумно. Осуществляйте повторения тонко, не обезьянничая. И конечно, не копируйте жестов отрицания, скуки, высокомерия. Наоборот, старайтесь избавить собеседника от них. Скажем, если перед вами сидит человек, закинувший ногу на ногу и заложивший руки за голову, вы быстро почувствуете себя несколько принижено. Копируя этот жест, вы можете поставить себя в неловкое положение, особенно перед начальством. В этом случае лучше показать что-то человеку издалека. Если его заинтересует ваш объект, он подастся вперед и сменит свою неприятную позу. В общем, будьте изобретательны, и все у вас обязательно получится.

Совет пятый. Как закончить беседу

Совершая сделку или подписывая важные бумаги, нужно особенно внимательно смотреть на партнера. В какой-то момент он, возможно, невербально даст вам понять, что хотел бы завершить встречу. Это может произойти в двух случаях: клиент «созрел» на подписание бумаг, или же он понимает, что соглашения на этот раз достигнуть не получится. В первом случае вы увидите наклон тела вперед и руки, лежащие по бокам, на коленях или взявшиеся за края стула (подлокотники кресла). Особенно хорошо, если перед этим ваш собеседник потирал подбородок. Значит, он принимал и наконец принял решение. Отлично! Здесь главное — не передержать. Предлагайте перейти к главному — закреплению сделки. А вот во втором случае перед вами

будут опущенные веки; снятые и отложенные в сторону очки; тело или носки обуви, развернутые в сторону двери. Тут, увы, дело идет к неудаче. Мысленно утешьте себя тем, что неудача эта временная. И заканчивайте встречу. Будете пытаться «уломать» клиента, только имиджу повредите. Но ведь всему свое время, правда?

Совет шестой. Как не упустить чужую мысль

Убеждая в чем-то собеседника, внимательно смотрите на его жесты. Они вовремя смогут вам показать, что он готов высказать свою точку зрения на данный вопрос. Видите, что партнер тянет мочку уха? Сразу передавайте ему слово, даже в том случае, если хотите поговорить еще. А вдруг с вами уже согласились? Зачем же тогда лишние слова? Кстати, не путайте этот жест с другим — почесыванием уха. В этом случае человек не только говорить, но и слушать вас уже не хочет. Меняйте тему, и как можно скорее.

Совет седьмой. Как не быть помехой

Иногда дела складываются так, что лучшая тактика — это выжидание. Например, бездействие полезно в случае, когда собеседник задумался или просто хочет немного потянуть время. Задумавшегося человека вы уже умеете определять — он потирает рукой переносицу. А вот желание сделать паузу вы прочитаете, например, по таким признакам:

- человек встает и начинает расхаживать по комнате;
- человек снимает очки и начинает тереть их: складывает и раскрывает дужки, протирает стекла.

Ничего плохого в этих жестах нет. Просто нужно немного подождать. Не мешайте человеку, дайте ему собраться с мыслями. Он будет только благодарен вам за эту передышку.

Совет восьмой. Как не потерять имидж деловой леди

Женщине в бизнесе порой очень и очень непросто. Если вы относитесь к этой категории, то сами прекрасно знаете, сколько сил приходится тратить на то, чтобы доказать мужскому миру свою деловую состоятельность. Для вас, милые дамы, один маленький полезный совет. Не отвлекайтесь во время переговоров на элементы своего женского туалета. Что я имею в виду? А вот, например, что. Предположим, вы пришли на встречу. Вам предлагают присесть. Вы садитесь, после чего начинаете долго и скучно расправлять складки на платье. Безусловно, аккуратность — качество ценное и даже необходимое. Но в данной ситуации такое проявление аккуратности может привести к тому, что вас не воспримут всерьез.

Совет девятый. Как научиться хитрить

Я уже много говорила о том, что «плохие» жесты, то есть те жесты, которые производят неблагоприятное впечатление, лучше не использовать. Однако здесь я позволю себе описать маленькое исключение из этого важного правила. Используйте жесты негатива в том случае, когда на вас давят, когда вами пренебрегают или в других похожих случаях. Это гораздо лучше, чем выглядеть растерянным или ставить бесполезные барьеры. Приведу пример. Вы рассказываете коллеге о своих рабочих планах. А в ответ получаете подчеркнутые жесты скуки и пренебрежения. Ответьте обидчику тем же, и вы вскоре заметите, как спесь потихоньку сходит с него. Но! Используйте этот прием только в том случае, если вы уверены, что нечто негативное выказывается вам намеренно. В противном случае действуйте по обычному плану — меняйте тему разговора, заставляйте собеседника сменить позу и т. п.

Совет десятый. Как выбрать позицию для переговоров

Если вы — руководитель, то вам довольно часто приходится проводить совещания, собрания, переговоры. Для того чтобы такие встречи проходили успешно, недостаточно составить список приглашенных и спланировать ход разговора. Хотя, конечно, и без этого обойтись нельзя. Очень важно здесь понять, как будет проходить невербальное общение собравшихся. В зависимости от целей встречи разумно выбирать разные столы и по-разному рассаживать за эти столы тех, кто пришел поговорить.

Наиболее комфортно проходит беседа в том случае, если стол имеет круглую или овальную форму. Здесь все собравшиеся как будто располагаются на одном и том же социально-деловом уровне. Они получают равные права в разговоре и за счет этого ведут себя максимально свободно и открыто. Если вам нужно, например, чтобы менеджеры одного звена обсудили между собой какую-то проблему, посадите их за круглый стол. Так они скорее всего придут к рациональному и всех удовлетворяющему решению.

Прямоугольные и квадратные столы за счет своих граней так или иначе отделяют собеседников друг от друга. С помощью таких столов можно наилучшим образом выделить людей разных статусов, обострить конфликты, отчитать провинившихся. Но, что самое главное, они наилучшим образом подходят для строгой деловой беседы. Позволю себе напомнить вам, что выгоднейшая позиция для достижения консенсуса — это когда собеседники сидят вдоль одной грани стола рядом друг с другом. Во-первых, между ними нет никакого искусственного барьера. Ну а во-вторых, так удобнее всего совместно просматривать бумаги, приборы и тому подобное. Так что, если вам нужно плодотворно

потрудиться с кем-то, садитесь за прямоугольный стол и именно так.

Другое дело, когда двое садятся за квадратный (прямоугольный) стол напротив друг друга. Помните, я говорила, что в такой позиции сложно достичь взаимопонимания? Так вот, не садитесь так, если не хотите придать ситуации статус напряженной, соревновательной или даже конфликтной. Вот если вам нужно отчитать подчиненного, тогда да, расположите его через стол от себя. Этим вы подчеркнете свое начальственное положение и негативное отношение к совершенному поступку. Иногда бывает так, что мы просто вынуждены начать разговор, сидя через стол от собеседника. Если вы оказались в подобной ситуации и чувствуете, что беседа не клеится, постарайтесь переставить свой стул. Но куда? Сразу рядом садиться нельзя. Это вызовет, скорее всего, только отторжение. А все очень просто — переместитесь так, чтобы сидеть не через стол, а «через угол». Такая позиция, как вы помните, считается приятельской. Ничто не мешает ни жестикулировать, ни наблюдать за жестикуляцией оппонента. Само собой возникает некоторое доверие, которое и помогает в итоге снять зарождающийся конфликт.

Если вы видите, что приглашенный человек садится так, как показано на рисунке, призадумайтесь (рис. 6).

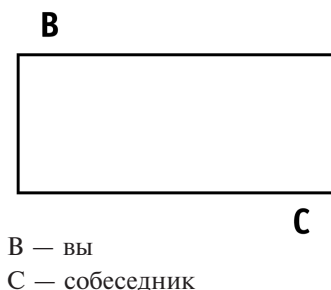


Рис. 6

Это положение говорит о том, что человек хочет обособиться, держать нейтралитет. Возможно, так выражается его незаинтересованность в предстоящей беседе. Постарайтесь понять, в чем причина безразличия, раньше, чем оно перерастет во враждебность.

ПРАКТИКА

Посмотрите внимательно на рисунки (7, 8), подумайте и самостоятельно ответьте на вопросы. А затем прочитайте правильные ответы.

1. За столом переговоров кроме вас сидят Инна, Анна и Олег. Как вы думаете, кто будет поддерживать вас больше, чем остальные? А кто станет оказывать наибольшее сопротивление?

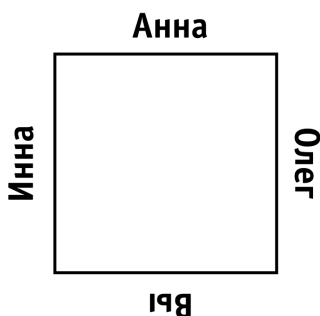


Рис. а

Конечно, противиться вам будет в первую очередь Анна. Ведь она сидит ровно напротив вас, через стол. А вот главным помощником станет Олег, который расположен в «дружеской позиции». Почему не Инна, спросите вы, ведь она, по сути, находится в той же позиции? А потому, что Олег сидит по правую руку от вас. Эта позиция обычно предоставляется тому, кому можно доверять на все сто, на кого по-настоящему можно положиться.

1. Предположим, что Игорь — начальник. Организуя деловую встречу, он рассадил своих подчиненных так, как показано на рисунке. Как вы думаете, какова иерархическая лестница этого подразделения? Чей статус несколько ниже, чем у Игоря, но выше, чем у остальных?



Рис. 8

Статусы работников можно расположить так (в порядке убывания): Игорь, Олег, Егор, Анна, Семен, Инна. Почему можно сделать такой вывод? Обычно работника, имеющего статус, следующий после начальника, усаживают напротив этого начальника. Далее на социальной лестнице стоят те, кто располагается в «угловых» позициях (сначала — правой, затем — левой). Ну а после — все остальные. Чем дальше от начальника по боковым граням стола, тем ниже статус. Пользуйтесь этим разумным соображением, когда будете организовывать важную деловую встречу в своем офисе. Подобное расположение подчиненных не только способствует продуктивной работе, но и дает каждому почувствовать, каково его место среди собравшихся.

Совет одиннадцатый. Как доставить удовольствие

Этот совет не связан непосредственно с телодвижениями. Однако с точки зрения невербалики он очень полезен. Общаясь с начальством, подчиненными, партнерами по бизнесу, старайтесь почаще обращаться к ним по имени. Понятно, что особой содержательной нагрузки этот сигнал не несет. Но зато он такой позитивный! Ведь, как утверждают психологи, любому человеку приятно слышать свое имя. Выработайте в себе эту хорошую привычку, и вероятность вашей успешности заметно повысится.

Завершая ряд советов, касающихся ведения дел, хочу вернуть вас немного назад. Обязательно перечитайте еще раз все, что касается выступления перед аудиторией и прохождения собеседования. Советы, которые я привела в тех разделах, пригодятся и здесь. Ведь каждому из нас рано или поздно приходится излагать свои мысли группе коллег, поступать на новое место работы или, наоборот, принимать новых сотрудников.

ЧУТЬ ЗАМЕТНЫЙ ЯЗЫК ФЛИРТА

Имеете ли вы успех у противоположного пола? Умеете ли вы покорять, пленять, очаровывать? Понимаете ли вы, чего хотят эти существа, одновременно похожие и так не похожие на вас?.. Как хочется на все эти вопросы ответить: «Да!» Но, увы, это не всегда получается. Иногда женщины для мужчин, а мужчины для женщин становятся инопланетянами, постичь стремления которых просто невозможно. А ведь так не хочется попасть впросак, приняв шутку за влюбленность, а дружбу за любовь! Хорошо, если объект вашего интереса открыто признается в своих чувствах. А если нет? Как же понять, на каком языке он гово-

рит — Венеры или какого-нибудь иного божества? Вот тут-то и приходят нам на помощь чудеса невербального общения. Не нужно никаких слов! Просто наблюдайте и делайте выводы.

Давайте проверим, понимаете ли вы язык флирта противоположного пола. Если это так, прекрасно! Значит, вы уже всю используете язык телодвижений в своих самых личных целях. Вам останется лишь пополнить знания и закрепить умения. И тогда успех на фронте любовных завоеваний вам будет гарантирован! Для проверки ответьте на вопросы небольшого теста.

ПРАКТИКА

В зависимости от вашего пола, выберите ту или иную категорию вопросов. Для каждого вопроса укажите один наиболее подходящий для вас вариант ответа. Затем сравните свои ответы с правильными.

Вопросы для женщин

1. Какой из этих жестов вы сочтете за жест заигрывания со стороны мужчины?
 - А) Потирание одной ладони о другую.
 - Б) Выправление манжет рубашки из-под рукавов пиджака.
 - В) Переплетение пальцев рук.
2. Какую область своего тела скорее станет подчеркивать сексуально агрессивный мужчина?
 - А) Руки.
 - Б) Губы.
 - В) Бедра.
3. Как сидит мужчина, который в вас заинтересован?
 - А) Широко расставив ноги.
 - Б) Скрестив лодыжки.
 - В) Соединив пятки ног и расставив носки.

4. Какой жест наилучшим образом подчеркивает мужскую сексуальность?
- А) Раскрытые ладони.
 - Б) Большие пальцы рук, засунутые за ремень брюк.
 - В) Руки, сложенные за голову.
5. Что с большей вероятностью станет разглядывать заинтересованный мужчина?
- А) Ваши руки.
 - Б) Ваши глаза.
 - В) Ваши губы.

А вот и правильные ответы: 1 — Б, 2 — В, 3 — А, 4 — Б, 5 — В. Если вы не смогли твердо ответить на вопросы, не расстраивайтесь. Используйте мои советы, практикуйтесь — и скоро вы будете читать мужчин как книги с не самым хитрым содержанием.

Вопросы для мужчин

1. Пытаясь привлечь ваше внимание, женщина скорее будет:
- А) Красить губы помадой.
 - Б) Подкрашивать глаза тушью.
 - В) Пудриться.
2. На какую зону кладет руку флиртующая женщина?
- А) В область груди.
 - Б) На живот.
 - В) На бедро.
3. Что, заигрывая, наиболее охотно демонстрирует женщина?
- А) Плечо.
 - Б) Колено.
 - В) Запястье.
4. Как заинтересованная женщина моргает?
- А) Чаше, чем обычно.
 - Б) Реже, чем обычно.
 - В) Как обычно.

5. Что показывает женщина, подкладывая под себя одну ногу?

А) Она скорее защищается от вас подобным барьером.

Б) Она призывает вас к интриге.

В) Ей уютно рядом с вами.

Вы ответили правильно на все вопросы, если выбрали: 1 — А, 2 — В, 3 — В, 4 — А, 5 — В. Надеюсь, что дальнейший рассказ о женском флирте пополнит ваши знания и многому вас научит.

Мужской и женский флирт, безусловно, похожи по своей сути. Невидимая, теплая, яркая энергия начинает бушевать где-то внутри. Она толкает на иррациональные поступки и превращает человека обыкновенного в человека немного безумного. Но это, пожалуй, и все то общее, что есть во влюбленности женской и мужской. Внутренние переживания, а уж тем более их внешние проявления у мужчин в целом совсем не такие, как у женщин. И это необходимо учитывать, читая по лицам и жестам тех, кто нас интересует. Именно поэтому я разделяю свои советы и наблюдения на две группы, «женскую» и «мужскую». Первые будут посвящены мужскому флирту и пригодятся в первую очередь представительницам слабого пола. Вторые же, напротив, подскажут кавалерам, как догадаться о намерениях и чувствах прекрасных дам. Впрочем, каков бы ни был ваш пол, обязательно прочитайте советы «противоположной группы». Они помогут вам самим научиться искусству естественного, легкого, приятного и продуктивного флирта.

Для милых дам

Вот он, перед вами, мужчина вашей мечты! Он охотно разговаривает с вами, шутит и улыбается. Вы смот-

рите на него с восторгом и надеждой. Вы пытаетесь угадать по его взглядам и улыбкам, насколько вы сами привлекательны для него. Воспринимает ли он вас как женщину, хочет ли быть ближе к вам? Или это просто любезность? Не гадайте! Будьте уверены, получайте достоверную информацию и смело поворачивайте руль судьбы в свою сторону.

♂ Предлагаю начать от макушки и постепенно добираться до носков обуви. Итак, прическа... Если мужчина к вам равнодушен, то вряд ли он оставит надолго в покое свои волосы (сколько бы их у него ни оставалось). Один пригладит свою шевелюру, другой, наоборот, взъерошит ее. Но вы-то будете начеку и в любом случае сразу поймете, что дело не совсем чисто.

♂ Заинтересованный мужчина, скорее всего, приподнимает брови так же, как и в обычной, не интимной обстановке. Тут вам все-таки стоит быть повнимательнее — мало ли, чем продиктован его интерес к вам в данный момент.

♂ Теперь о глазах. Естественно, «неровно дышащий» мужчина будет смотреть на вас интимным взглядом. Если глаза его не сходят с вашего лба, значит, он воспринимает вас как делового партнера, не более. А вот если он с завидной настойчивостью разглядывает ваши губы, нарисуйте себе один плюстик. Рыбка заметила наживку. Кстати, встречаясь с «рыбкой» взглядом, обратите внимание на «ее» зрачки. Расширенные, они будут говорить о неподдельном интересе. Но учитывайте, пожалуйста, освещение. Понятно, что в полутемном ночном клубе у всех мужчин зрачки будут немаленькими.

♂ Инстинктивно мужчина, испытывающий половое влечение, то и дело касается рукой лица. Этот жест как будто говорит вам: «Вот чего я на самом деле хочу от тебя!» Что же, возможно, ему повезет, и он дождется той ласки, о которой так явно просит.

♂ Будто маленький ребенок при виде конфетки, влюбленный мужчина, наблюдая за своей пассивей, слегка приоткрывает рот. Правда, встретившись взглядом с «объектом», он его тотчас захлопывает. Но вы-то наблюдательная девушка, правда? И все успеете заметить.

♂ Характерный жест мужского флирта — поправление узла галстука. Каждому хочется выглядеть опрятным в глазах понравившейся женщины. Вот подсознание и старается — маскирует живейший личный интерес под жестами типа «приведу себя в порядок». Кстати, к таким жестам относятся и выправление манжет рубашки, и стряхивание несуществующих соринки, и верчение пуговиц.

♂ Раз уж мы перешли к рукам, то поговорим о них поподробнее. Обратите внимание на те предметы, которые бессознательно берет мужчина. Если он в вас заинтересован, эти предметы, скорее всего, будут иметь приятную округлую форму. И прикасаться к ним он станет то нервно, то нежно.

♂ Возможно, что с особым удовольствием мужчина начнет как бы невзначай касаться вашего тела. На первый взгляд в этих жестах не будет ничего эротического. Но именно легкость, незаметность этих движений и скажут вам о многом.

♂ Один из самых понятных жестов — большие пальцы рук, заложенные за ремень или пояс брюк. Это довольно откровенный призыв к сексуальному взаимодействию. Почему? А попробуйте сами воспроизвести его. Куда указывают 8 свободных пальцев рук? Совершенно верно! На область гениталий. То есть этим жестом мужчины просто-напросто привлекают ваше внимание к интимной области своего тела. Уж этот жест вы не сможете не заметить, правда? Чуть более завуалированный жест, но служащий той же цели, — руки на бедрах. Неважно, стоит мужчина или сидит, подчерки-

вая бедра, он старается обратить ваше внимание на соответствующую область. То же самое происходит, когда сидящий рядом с вами мужчина вытягивает ноги или широко расставляет их. В этом случае область гениталий выделяется как будто сама собой.

♂ Если мужчина сидит напротив вас, обратите внимание на то, сколько места он занимает на своем стуле или кресле. Чем больше вы ему нравитесь, тем сильнее ему захочется придвинуться к вам. Он сдвинулся на самый край стула? Отлично! Пусть и маленький, но все же результат! А если при этом еще и корпус его наклонен в вашу сторону, то поставьте себе твердую пятерку.

♂ Теперь предположим, что вы сидите рядом. В идеале он кладет ногу на ногу, и верхняя нога при этом, конечно, направляется в вашу сторону. Пусть не все время (мало ли, нога затечет), но все же большую его часть.

♂ Еще один хороший признак: мужчина касается своей ногой вашей (как будто случайно), а затем пристально смотрит вам в глаза. Тут уж постарайтесь не обмануть его ожиданий. Не тушуйтесь, а ответьте похожим взглядом.

♂ Забавно, но к жестам мужского прихорашивания относится также подтягивание носков. Вообще, тема мужских носков довольно юмористическая. Но не вздумайте расхохотаться, заметив, как ваш кавалер поправляет эту деталь туалета. Скорее всего, он таким образом заигрывает с вами.

♂ Следите за тем, в какую сторону повернуты носки обуви вашего любимца. В идеале они должны указывать на вас и только на вас.

♂ Повадки мужчины, да и вообще человека, сродни повадкам животных. Как и любой самец, мужчина хочет предстать перед своей спутницей сильным и красивым. Поэтому в присутствии объекта желания он

держит осанку, инстинктивно напрягает мускулы. А все для того, чтобы представить свою фигуру в самом выгодном свете.

♂ Радуйтесь, если мужчина предлагает вам согреться в его одежде. Ни в коем случае не отвергайте пиджак или куртку спутника, если хотите его соблазнить. Ведь он уже дарит вам что-то интимное, предлагает вам часть себя. А значит, скоро он достанется вам весь, целиком.

♂ Мужчина, который не проявляет к вам полового интереса, не станет без особой нужды вторгаться в вашу интимную зону. Заинтересованный кавалер, напротив, будет стремиться проникнуть туда. Чем ближе партнер подходит или садится к вам, тем лучше для вас. Не пугайтесь и не отпрыгивайте назад даже в том случае, если он приближается к вам внезапно и стремительно. Сделайте шаг навстречу, и все будет просто отлично.

Для влюбленных кавалеров

Ваша дама удивительно хороша? Она пленительна, восхитительна и очаровательна? Тогда — вперед, завоюйте ее и как можно скорее! Что, есть какие-то сомнения? Ах, да! Вам хочется хоть немного знать о ее отношении к вам. Что же, это разумно. Не откладывая в долгий ящик, проследите за ее телодвижениями. Ведь даже если вы зададите прямой вопрос, вас могут ввести в заблуждение. Зато язык жестов, как мы знаем, не врет. А потому смело беритесь за дело. И удачи вам в любви!

♀ Что же, погрузимся в мир женского флирта. Сначала узнаем, как помогают в этом деле женщинам волосы; затем окинем взглядом ее лицо, посмотрим на руки, бедра, колени; и под конец поговорим о ступнях

и играх с туфельками. Итак, волосы. Женщина, скорее всего, флиртует, если пропускает волосы через пальцы или наматывает на палец один из локонов. О том же говорит резкое отбрасывание волос вбок и назад. В простейшем случае женщина просто прихорашивается, оправляя волосы рукой. Если в вашем присутствии дама вашего сердца расчесывается, это также хороший знак. Ей приятно демонстрировать вам красоту своих волос. То же самое можно сказать, если женщина просто «крутится» перед зеркалом. Разглядывая себя, она и вас просит: «Ну, посмотри же на меня!»

♀ Поправляя косметику, женщина не просто приводит себя в порядок. Очень вероятно, что она посылает вам сигналы совсем не делового свойства. Представьте себе полуткрытые влажные губы — чем не имитация интимных органов? Так что, если замечаете, что женщина, поглядывая на вас, медленно облизывает губы или щедро мажет их помадой, ловите момент.

♀ Наклоняя голову набок, женщина как будто приглашает вас последовать за собой. Уста ее при этом не отворяются, но глаза зовут с непередаваемым очарованием.

♀ В повадках женщины — долго и пристально смотреть на понравившегося мужчину. Но только до тех пор, пока он сам не взглянет на нее. Тут уж она, как испуганная лань, «бросается в сторону»: может заговорить с кем-то другим, посмотреть на часы или рассмеяться в ответ на чьи-то слова. Не верьте в это нарочитое безразличие. Скорее всего, вас втягивают в любовную игру.

♀ Возможна и такая игра со взглядом. Женщина недолго смотрит вам в глаза, затем улыбается, опускает веки и отводит взгляд в сторону. Если при этом вы еще и слышите вздох, куйте железо. В данный момент оно ой как горячо!

♀ Обратите особое внимание на ресницы. Если женщина испытывает к вам интерес, они могут слегка

дрожать. И моргает увлеченная дама чаще, чем та, которая относится к вам с безразличием.

♀ Всем известно, как длинны порой женские ногти. Иногда это проявление агрессии, самозащиты или просто дань моде. Но вам, дорогие мужчины, женские ногти помогут понять, нравитесь ли вы. Отвечайте на этот вопрос скорее утвердительно, если возлюбленная в вашем присутствии прикусывает кончик ногтя.

♀ Весьма заметный и очевидный сексуальный сигнал: женщина сжимает в руке или поглаживает пальцем продолговатый предмет. Такие жесты зачастую говорят о сдерживаемом возбуждении.

♀ Женщине приятно демонстрировать красоту своего тела любимому мужчине. Поэтому в его присутствии она старается держать спину ровно, а грудь направляет вперед и немного вверх.

♀ Испытывая к вам интерес, женщина обязательно будет акцентировать ваше внимание на своих бедрах. При ходьбе она будет покачивать ими. Стоя рядом с вами, она может упереть в бедро руку. Это настолько выгодно подчеркнет линию ее фигуры, что ваш взгляд сам собой переместится на эту линию.

♀ Для влюбленной женщины характерно открытое поведение. Именно поэтому она с особым удовольствием демонстрирует мужчине ладони и нежные запястья. Эти жесты как будто говорят: «Я твоя, я готова довериться тебе!» Открытость проявляется и в том, что женщина ставит ноги шире, чем обычно.

♀ Разговаривая сидя, испытывающая к вам личный интерес женщина перекрещивает лодыжки. А чувствуя уют и надежность в вашем присутствии, она подгибает под себя одну ногу.

♀ Весьма недвусмысленный сигнал — поглаживание бедра, колена или икры. Она как будто подчеркивает свои прелести, позволяя вам насладиться их видом. Думаю, можно быть довольным и заметив, как

одна ее нога потирает другую ногу, ножку стола или стула. В некотором смысле это замещение ее тайных желаний. Если бы она могла, она точно так же с удовольствием потерлась бы ногой о вашу ногу.

♀ Хорошо, если, сидя рядом с вами, женщина закладывает ногу на ногу по направлению к вам. Если после этого она еще и покачивает свободной ногой, то и вовсе здорово. Иногда она может медленно закинуть ногу, а потом так же медленно поставить ее обратно; повторить это движение дважды, трижды. Тут уж не теряйтесь — раз с вами заигрывают подобным образом, значит, скоро придет пора действовать.

♀ Посматривайте на колени и носки туфель вашей пассии. В идеале одно колено или хотя бы один носок должны быть развернуты в вашу сторону. Если это не так, проследите — куда это они там показывают. Не располагается ли по этому направлению какой-нибудь другой мужчина?

♀ Выталкивая на носок одной ноги туфельку и элегантно покачивая ею, женщина признается в своем влечении к вам. Она демонстрирует незащищенную ступню и призывает к активным действиям.

♀ И последнее важное наблюдение. Женщина, которой вы нравитесь, почти никогда не отстраняется при вашем вторжении в ее интимную зону. Только не делайте этого сразу после начала разговора, резко или внезапно. Всеу свое время. Читайте знаки, ловите моменты. И вскоре вам будет позволено очень и очень многое.

Вот вы и узнали, на каком языке разговаривают флиртующие мужчины и женщины. Теперь запомните два очень важных момента. Первое: некоторые люди обладают глубоко индивидуальными особенностями. Их поведение может в корне отличаться от стандартного. Так что внимательно наблюдайте прежде, чем акти-

визироваться. И второе: никогда не идите на поводу у желания сделать выводы на основе одного-двух жестов. Оценивайте поведение понравившегося вам человека в комплексе. Ведь один жест, один взгляд, улы, могут быть просто случайными.

А теперь научимся быть привлекательными для противоположного пола. Ничего сложного, самые азы. Но примените эти советы на практике на ближайшей же вечеринке, и вы почувствуете необычайно сильный отклик.

ПРАКТИКА

Вам понадобятся большое зеркало, а также удобный стул или хорошее кресло. Приготовились? Тогда начинайте выполнять мои указания.

Если вы мужчина

Встаньте перед зеркалом. Выпрямите спину. Немного напрягите мышцы так, чтобы все тело оказалось в хорошем устойчивом тонусе. При этом сохраняйте свободную позу. Заложите большие пальцы рук за ремень брюк. Теперь одну руку поставьте на бедро. Этой же рукой поправьте или взъерошьте волосы. Повторите все эти движения несколько раз. Добейтесь того, чтобы они выглядели естественно и красиво.

Теперь сядьте перед зеркалом и представьте, что напротив вас сидит женщина, которая вам очень нравится. Сидите свободно, широко расставив ноги. Но следите затем, чтобы не казаться слишком вальяжным. Теперь соедините ноги и вытяните их вперед. Почувствуйте, что вам удобно сидеть. Вернитесь в исходное положение. С интервалом в 10–15 секунд дотрагивайтесь рукой до волос, лица или узла галстука. Постарайтесь сделать эти движения незаметными, ненавязчивыми, мягкими, плавными, чувственными. Посмотрите вашей «даме» в глаза. Затем переведите взгляд на гу-

бы, в область декольте. Пусть ваш взгляд будет спокойным и глубоким. Теперь передвиньтесь на самый край стула, чтобы приблизиться к «ней». При этом не теряйте тонуса мышц, но и не напрягайтесь слишком сильно. Сохраняйте свободную, но подтянутую позу.

Если вы женщина

Встаньте перед зеркалом. Немного отставьте одну ногу, а на противоположное бедро положите руку. Теперь пройдитеесь, умеренно покачивая бедрами. Остановившись, как бы невзначай проведите по бедру рукой. Пусть ваши движения будут плавными, раскованными и все же чуточку скромными.

Подойдите поближе к зеркалу. Внимательно посмотрите на свое лицо. Улыбнитесь, чуть обнажив зубы. Спокойно, плавно облизните губы. Возьмите губную помаду, нанесите ее медленно и уверенно. Теперь откиньте назад волосы. Отделите один локон и накручивайте его на палец. Продолжайте делать то же самое, попутно облизывая губы.

Сядьте перед зеркалом на стул. Расставьте ноги, но так, чтобы это не выходило за рамки приличий. Медленно положите ногу на ногу. Покачайте ногой. Теперь верните ногу в исходное положение. Незаметно скиньте с пятки одну из туфель. Пусть она держится на самом носке. Покачайте туфелькой, сохраняя при этом ровную осанку. Наденьте туфельку. А теперь наклонитесь вперед, как будто к объекту своего интереса. И аккуратно, чуть заметно погладьте одной ногой ножку своего стула. Попробуйте сделать то же самое и другой ногой. Добейтесь того, чтобы все эти телодвижения были свободными, пластичными, естественными, красивыми.

Упражняйтесь каждый день сами и наблюдайте за телодвижениями других людей. Очень, очень скоро вы

станете неотразимыми. И, что самое приятное, для этого вам не понадобятся ни пластические операции, ни изнуряющие диеты.

ЭНЕРГИЯ ВАШЕЙ ЖИЗНИ

Мы идем с вами от главы к главе нашей книги и все яснее понимаем, что, наблюдая за телодвижениями людей, можно узнать про них очень многое. При правильном подходе довольно быстро можно понять, насколько человек уверен в себе, агрессивен он или робок, влюблен или безразличен, настроен ли на строгие деловые отношения или, наоборот, хочет провести теплую дружескую встречу. Помимо этого, телодвижения весьма неплохо показывают, насколько человек здоров и наполнен ли он жизненной энергией.

Хорошие врачи внимательно «вслушиваются» в язык жестов своих пациентов. Характер движений, их скорость и выразительность зачастую помогают поставить или уточнить диагноз. Но, думаю, большинство из вас не врачи. И потому мы не будем вдаваться в подробности диагностической работы. Мы поговорим лишь о самых общих признаках энергетического баланса в нашем организме.

Задумываясь о здоровье человека, обратите внимание на то, как он идет, стоит или сидит. Сильный, бодрый человек подтянут, но не напряжен. Излишнее напряжение тела говорит о том, что человек тратит очень много энергии. Вялость же может означать, что энергетические запасы почти исчерпаны и необходимо их скорейшее пополнение. О слабости и потере энергии говорит и постоянный поиск поддержки для тела. Если человек постоянно ищет, где бы присесть; стоя обязательно опирается о стену или другой большой предмет, значит, он нуждается в восстановлении. Движения здо-

рового человека не суетливы и не замедленны. Конечно, нестандартная манера поведения не всегда говорит о чем-то негативном. Но во многих случаях именно энергетические нарушения приводят к тому, что жестикация и мимика человека перестают быть уверенными и спокойными. Такие люди сами могут не замечать своей бесконечной усталости. Они продолжают работать, воспитывать детей, вести домашнее хозяйство, встречаться с друзьями. И поначалу даже не замечают, что все это уже не доставляет прежней радости. Со временем, конечно, организм активно начинает требовать подпитки. И тут начинается серьезная и долгая борьба с выгоранием. Именно поэтому так важно уметь заранее видеть признаки потери энергии и вовремя восстановиться.

«Но как же восстанавливаться?» — спросите вы и будете правы. Действительно, как? Существует множество полезных и продуктивных методик, направленных на оздоровление и подпитку космической энергией. Мы же остановимся на той, которая лучше всего подходит к нашей теме. А именно: мы научимся восстанавливаться с помощью все тех же телодвижений.

Знаете ли вы, что такое мўдры? Это так называемая йога пальцев — комбинации, сложенные из пальцев рук и налаживающие нормальную работу нашего организма. Знание о значении и выполнении мўдр пришло к нам с Востока, где зародилось более 2000 лет назад. По мнению древних философов и целителей, в наших руках и пальцах проложены каналы, по которым космическая энергия проникает в наш организм. Очищая и открывая эти каналы с помощью специальных телодвижений, мўдр, мы становимся сильнее, бодрее и наполняемся здоровьем.

Описывать в этой книге все мўдры я, конечно, не буду. Во-первых, их очень много. А во-вторых, все они сразу и не понадобятся. Искусству складывания мўдр нужно учиться, причем постепенно и терпеливо. По-

этому я расскажу вам лишь о том, как выполняются самые простые, но при этом сильные, важные и полезные мудры.

Мудра Жизни (рис. 9) гармонизирует энергетическое состояние и увеличивает сопротивляемость организма различным негативным воздействиям. Выполняйте эту мудру, если вы сильно устали и хотите вернуть радость бытия. Соедините «щепоткой» концы большого, безымянного пальцев и мизинца. Указательный и средний палец держите вместе и не сгибайте. Работайте одновременно обеими руками. Выполняя это упражнение, располагайтесь лицом на север, а руки держите на уровне лица.

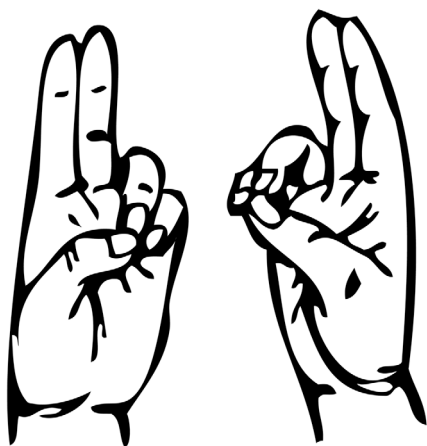


Рис. 9

Мудра Знания (рис. 10) отлично работает на нормализацию эмоционального состояния. Беспокойство, напряжение, тревога уходят, если вы складываете пальцы в эту мудру. Соедините указательный палец с подушечкой большого, а остальные оставьте несогнутыми.

Выполнять упражнение можно как одной рукой, так и обеими. Во время работы повернитесь лицом на восток, а руки держите примерно на уровне ключиц. Мудра знания полезна также тем, кто занят интеллектуальным трудом. Она активизирует мыслительные процессы, улучшает память и внимание.

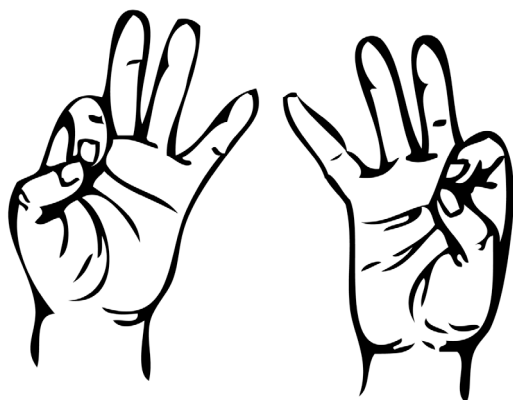


Рис. 10

Мудра Энергии (рис. 11) способствует очищению организма от шлаков и токсинов. Кроме того, она гармонизирует общее энергетическое состояние. Соедините «щепоткой» концы большого, среднего и безымянного пальцев. Указательный палец и мизинец оставьте распрямленными. Следите за тем, чтобы они не сгибались, но и не напрягались. Руки держите на уровне живота, а лицом обернитесь на восток.

Мудра «Окно Мудрости» (рис. 12) помогает организму получить доступ к скрытым резервным силам. За счет этого хорошо питается мозг, и умственная деятельность становится более продуктивной. Прижмите безымянный палец к ладони и закрепите его в таком положении

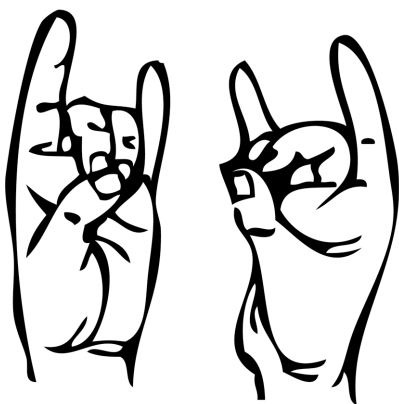


Рис. 11

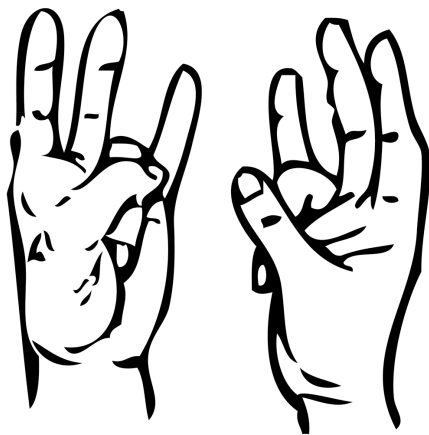


Рис. 12

с помощью первой фаланги большого пальца этой же руки. Остальные пальцы держите без напряжения, но не давайте им согнуться. Следует работать сразу обеими руками, удерживая их на уровне лба. Повернуться нужно лицом на восток.

Мудра «Черепаша» (рис. 13) позволяет удержать необходимую для жизни энергию. Регулярно применяя эту мудру, мы сохраняем здоровье и цветущий вид. Переплетите пальцы рук так, как показано на рисунке. Большие пальцы соедините боковыми поверхностями и слегка отогните наружу их внешние фаланги. Видите, действительно получается черепаха с панцирем и головой! Сложенные таким образом руки полагается удерживать на уровне груди. При этом следует повернуться лицом на восток.



Рис. 13

Мудра «Щит Шамбалы» (рис. 14) отвечает за процветание и преуспевание. Можно сказать, что она не только является щитом для нашей жизни, но и приносит в нее материальное благополучие. Распрямите кисть левой руки и расположите ее так, как показано на рисунке. Большой палец держите прижатым к остальным. Правую кисть сожмите, не пряча большого пальца внутрь кулака. Упритесь кулаком в подготовленную

левую ладонь. Держите руки на уровне живота, а тело разверните в сторону юга.



Рис. 14

Складывать мудры нужно, придерживаясь определенных правил. Самое лучшее время для этого — утро или вечер. Причем принятие пищи должно происходить не позднее чем за час до начала упражнений. Но, конечно, если вы чувствуете экстренную необходимость в подпитке энергией, не ждите слишком долго.

Для занятия найдите уединенное место. Если это по каким-то причинам невозможно, просто постарайтесь отрешиться от окружающей суеты. Сядьте и примите удобную позу. Никакого напряжения быть не должно. Выберите мудру и удерживайте ее некоторое время. Поначалу упражняйтесь примерно три минуты. Со временем увеличивайте тренировочный интервал. В идеале время занятия должно занимать около 30 минут.

Не ждите моментального эффекта. Но помните: большинство мудр начинает действовать немедленно.

но — пусть незаметно, но зато эффективно. Чтобы добиться устойчивого результата, нужно заниматься дважды в день и не менее трех-четырёх недель подряд. Остановитесь на той мудре, которая на данном этапе будет для вас идеальной поддержкой. Занимайтесь настойчиво, и вы обязательно станете сильнее, разумнее, красивее и даже богаче.

Что же, мы рассмотрели разные жизненные потребности и для каждой из них нашли поддержку у нашего могучего языка телодвижений. Вы научились устанавливать дружеские отношения и флиртовать; поняли, как восстанавливать жизненные силы и восхищать аудиторию; получили полезные навыки ведения дел и оценки отношений в коллективе. Теперь пришло время проверить, насколько хорошо вы усвоили новые ценные знания.

ПРАКТИКА

Ответьте на вопросы теста. Будьте честными — не подглядывайте в текст книги. Если сомневаетесь в ответе, выполните перед зеркалом телодвижения, о которых задан вопрос. Возможно, это поможет вам выбрать правильный ответ.

1. Что демонстрирует ваш деловой партнер, растягивая свой пиджак до или во время переговоров?
 - А) Добрые намерения.
 - Б) Пренебрежение.
 - В) Взволнованность.
2. Каков, скорее всего, характер беседы двух знакомых, сидящих за столом напротив друг друга?
 - А) Интимный.
 - Б) Сопернический.
 - В) Дружеский.

3. Какой жест добавляет вам привлекательности в глазах представителей противоположного пола?
- А) Руки у губ.
 - Б) Руки за головой.
 - В) Руки на бедрах.
4. Чье интимное пространство шире?
- А) Жителя мегаполиса.
 - Б) Жителя небольшого городка.
 - В) Деревенского жителя.
5. Вы делаете доклад. Сколько секунд в среднем вы неотрывно смотрите на каждого из слушателей?
- А) 1—3.
 - Б) 4—6.
 - В) 7—10.
6. Как лучше поступить при знакомстве с возможным будущим работодателем?
- А) Убрать руки за спину.
 - Б) Протянуть первым руку для рукопожатия.
 - В) Держать руки вдоль тела в ожидании приглашения к рукопожатию.
7. Женщина закладывает ногу на ногу и покачивает на носке свободной ноги туфельку. О чем говорит ее жест?
- А) Она ждет от мужчины активных сексуальных действий.
 - Б) Она показывает мужчине, что он забавен.
 - В) Она с удовольствием играет, но от интимного контакта постарается уклониться.
8. Вы — начальник и проводите совещание с участием своего заместителя и коллег с более низкими социальными статусами. Каково будет расположение участников за длинным прямоугольным столом?
- А) Вы сядете за одну из длинных сторон стола, а остальных рассадите вдоль противоположной длинной стороны.

- Б) Вы сядете за короткую сторону стола, а остальных рассадите по обе стороны от себя вдоль длинных граней.
- В) Вы сядете за короткую сторону стола. Одного человека посадите напротив себя, а остальных — вдоль длинных сторон стола.
9. Ваш собеседник сердится и почти кричит. Как вы будете говорить, чтобы он начал прислушиваться к вам?
- А) Быстро.
- Б) Тихо.
- В) Растягивая слова.
10. Какие два собеседника охотнее примут в свою беседу третьего?
- А) Те, которые стоят под углом 60° друг к другу.
- Б) Те, которые стоят под углом 30° друг к другу.
- В) Те, которые стоят напротив друг друга.
11. Какие жесты произведут наиболее благоприятное впечатление во время собеседования?
- А) Быстрые.
- Б) Широкие.
- В) Мягкие.
12. Вы рассказываете что-то большой аудитории. Некоторые слушатели сидят, опустив голову. Что означает этот жест?
- А) Они устали.
- Б) Им скучно.
- В) Им не нравится то, что вы говорите.

Ответили? Прекрасно! Теперь начислите себе по одному баллу за каждое совпадение:

1 — А, 2 — Б, 3 — В, 4 — В, 5 — Б, 6 — В, 7 — А, 8 — В, 9 — Б, 10 — А, 11 — В, 12 — В.

Если вы набрали 12 баллов, поздравляю! Вы — отличный ученик нашей школы чтения по телодвижениям. Продолжайте ваши усердные занятия, и вскоре вам не будет равных в угадывании тайных мыслей ок-

ружающих вас людей. Ну а если баллов у вас не так уж и много, начинайте читать эту книгу с самого начала. Поверьте, это стоит затраченного времени. Ведь то, чему вы научитесь, поможет вам быть сильнее, хитрее, догадливее и удачливее многих.

ГЛАВА 4

КАК ОВЛАДЕТЬ ЯЗЫКОМ ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

Думаю, вы давно уже поняли, что основные методы овладения языком телодвижений — постоянные наблюдение и практика. Безусловно, важно знать, о чем говорят разные жесты и позы. Но, кроме того, необходимо и самому уметь пользоваться невербальным языком для достижения самых разнообразных целей.

До сих пор мы с вами в значительной степени занимались изучением теории. Теперь же пришла пора исключительно практических занятий. Ниже вы найдете набор полезных упражнений, которые позволят вам выработать в себе привычку к «хорошим» жестам, научат быть более выразительными, подарят радость ощущения психологической силы.

УПРАЖНЕНИЕ ПЕРВОЕ. НАБЛЮДАЙТЕ!

В первую очередь вам необходимо привыкнуть к постоянному наблюдению за телодвижениями других людей. Причем полученную информацию нужно перерабатывать быстро и эффективно. Тренируйте себя так. На собрании, в гостях, в ресторане отмечайте телодвижения окружающих. В специальном блокноте описывайте невербальный сигнал, который вы заметили. И тут же, рядом, пишите вашу интерпретацию увиденного. Придя домой, перечитайте записи, проанализируйте их. Поймите, всегда ли вы были правы или допустили ряд ошибок.

УПРАЖНЕНИЕ ВТОРОЕ. СМОТРИТЕ КИНО!

Выберите какой-нибудь драматический фильм, который вы еще ни разу не смотрели. Запустив запись, выключите звук. Некоторое время смотрите на разыгрываемую сцену. Попробуйте понять, что происходит, по телодвижениям героев. Изложите себе вслух сформировавшееся представление, а потом для проверки ненадолго включите звук. Это упражнение хорошо по двум причинам: с одной стороны, оно будет учить вас языку жестов, а с другой — заметно расширит ваш кругозор в области кинематографии.

УПРАЖНЕНИЕ ТРЕТЬЕ. СМОТРИТЕСЬ В ЗЕРКАЛО!

Разделите все позы, жесты, мимические движения на две группы. В первой пусть будут те, которые вам нравятся и которые вы хотели бы включить в свой «арсенал». Ко второй группе отнесите все то, что вы считаете негативным и не хотите брать на вооружение. Каждый день, стоя или сидя перед зеркалом, выполняйте телодвижения обеих групп. Только «хорошие» повторяйте много раз в активном тренировочном режиме, а «плохие» изредка и по чуть-чуть. Зачем выполнять телодвижения негативной группы? Да затем, чтобы запомнить телесные ощущения, которые от них возникают. И в будущем при малейшем намеке на их появление корректировать свое поведение. Зеркало в данном упражнении является незаменимым помощником. Оно показывает, как вы на самом деле выглядите, двигаясь так или иначе. Глядя на себя, вам будет легче вырабатывать приятные, открытые, дружелюбные, выразительные жесты.

УПРАЖНЕНИЕ ЧЕТВЕРТОЕ. ОТРАЖАЙТЕ!

Помните, мы говорили с вами о замечательном методе — отражении? Потихоньку, понемногу вы начинаете «отражать» телодвижения своего собеседника. И он

за счет этого постепенно проникается к вам симпатией. В предыдущей главе подробно расписано, как постепенно, этап за этапом, научиться копировать телодвижения других людей. Пользуйтесь этими рекомендациями так часто, как только сможете. И пусть вашим первым достижением будет следующее: «отражая» собеседника, добейтесь того, чтобы через некоторое время он сам начал повторять ваши позы и жесты. Если это произойдет, похвалите себя за установленный психологический контакт.

УПРАЖНЕНИЕ ПЯТОЕ. ЗАМИРАЙТЕ!

Иногда бывает полезно выглядеть абсолютно нейтральным. Сидеть или стоять так, чтобы по позе нельзя было догадаться о ваших мыслях; не делать никаких жестов; укротить мимику. Когда и зачем это нужно? Например, в тех случаях, когда вам хочется слукавить. Я, конечно, не призываю вас к сознательной лжи. Но понимаю, что порой она бывает необходимой. Поэтому учитесь. Встаньте или сядьте перед зеркалом и рассказывайте что-нибудь вызывающее у вас сильные эмоции. При этом старайтесь не делать никаких жестов и сохранять спокойное, нейтральное выражение лица. Натренировавшись перед зеркалом, поработайте точно так же, но уже с партнером. Пусть вас слушает уже не ваше отражение, а реальный человек, в присутствии которого «замереть» вам будет гораздо труднее.

УПРАЖНЕНИЕ ШЕСТОЕ. ДВИГАЙТЕ ПАЛЬЦАМИ!

Важно, чтобы все ваши телодвижения были максимально приятными, естественными, живыми. Для развития красивой моторики полезно выполнять разные упражнения. Вот, например, как можно тренировать пальцы рук.

Сжимайте и разжимайте кулаки.

Переплетите пальцы рук и поочередно пошевелите каждым пальцем.

Сложите руки чашей, соединив запястья. Скажите себе, например, так: «Сейчас я соединю правый указательный с левым безымянным!» И, не примериваясь, быстро попытайтесь сделать это. Полагаю, что это будет получаться у вас не сразу. Но, практикуясь каждый день, вы непременно добьетесь хороших результатов.

Шевелите пальцами в самых разных направлениях. Сначала медленно, затем все быстрее и быстрее. Через некоторое время снова замедляйтесь, потом ускоряйтесь и так далее.

Возьмите в ладони воображаемый шар. Пусть он не будет ни слишком большим, ни излишне маленьким. Прочувствуйте его и начните нагревать. Через некоторое время вы должны ощутить в руках горячую сферу. Добивайтесь этого обязательно.

УПРАЖНЕНИЕ СЕДЬМОЕ. СТРОЙТЕ РОЖИЦЫ!

Начинайте с глаз.

Зажмурьтесь.

Раскройте глаза широко-широко.

Глядя в зеркало, подмигните себе правым глазом, затем левым.

Прищурьтесь.

Поставьте брови «домиком».

Нахмурьте брови.

Теперь поработайте губами.

Улыбнитесь, не раскрывая губ.

Вытяните губы трубочкой.

Сложите их бантиком.

Расслабьте.

Покрутите губами.

Откройте рот широко.

Сожмите губы крепко-крепко в «утиную гузку».

Улыбнитесь на правую сторону, затем на левую.

Улыбнитесь так, чтобы были видны зубы.

Рассмейтесь.

УПРАЖНЕНИЕ ВОСЬМОЕ. БУДЬТЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫ!

Напишите на листке бумаги список самых разных эмоций. Затем сядьте перед зеркалом и постарайтесь с помощью мимики выразить эти эмоции. Проверьте себя — найдите в книге описание того, как выражает эти эмоции большинство людей. Если ваша мимика отличается от обычной, будьте готовы к тому, что в некоторых случаях вы можете быть неправильно поняты. Желаете избежать этого — тренируйте «правильную» мимику. Запоминайте мышечные ощущения, которые вы при этом испытываете. Со временем они станут привычными, и ваше лицо будет выражать те эмоции, которые вы захотите (или которых от вас ожидают). Если вам тяжело выразить какую-то эмоцию, помогайте себе словами. Не стесняйтесь обозвать, удивить или перехвалить себя — ведь это всего лишь упражнения.

УПРАЖНЕНИЕ ДЕВЯТОЕ. ТАНЦУЙТЕ!

Известно, что танец отлично развивает пластику движений. И в нашем деле он, конечно, будет весьма уместен. Если вам нравятся классические танцы, пожалуйста, занимайтесь ими. Но я бы все-таки предложила вам свой любимый «танец». Включите музыку. Какую? Неважно. Пусть один раз она будет веселой, другой — грустной или жесткой, а третий — романтической. Послушайте эту музыку секунд десять, проникнитесь ее звучанием, прочувствуйте настроение. А затем начинайте танцевать, то есть двигаться в едином ритме с музыкой. Постарайтесь избавиться от двигательных стереотипов. Ваша задача — выразить в танце звучащие эмоции. Пусть ваши па будут самыми разнообразными. Двигайте руками, ногами, всем телом. Играйте мимикой. Скиньте оковы разума и получайте удовольствие.

ГЛАВА 5

А ЧТО ЖЕ В ДРУГИХ СТРАНАХ?

Напоследок мне хотелось бы немного развлечь вас. Я расскажу о том, какие необычные и порой удивительные трактовки телодвижений существуют у представителей разных народов. Конечно, не стоит воспринимать этот рассказ исключительно как забаву. Ведь каждый из нас рано или поздно может оказаться в другой стране или иметь дела с иностранцами. И тогда придется брать в расчет то, как привыкли подавать невербальные сигналы жители этой страны.

Конечно, многие телодвижения в разных регионах мира означают одно и то же. Но порой привычные нам жесты имеют прямо противоположную интерпретацию. Чтобы не попасть впросак на отдыхе, зарубежной научной конференции или деловой встрече, постарайтесь вникнуть в суть отличий. Запоминать их сейчас нет особого смысла. Но, отправляясь в ту или иную страну, откройте эту главу и сделайте правильные выводы.

Итак, переходим непосредственно к жестам.

ОСОБЕННОСТИ ЗНАКОМСТВА

Представитель европейской страны, называя себя при знакомстве, прикладывает руку к груди. Жители некоторых азиатских стран, в частности японцы, указывают на свой нос. Так что, заметив этот жест, не торопитесь заподозрить своего нового знакомого в лукавстве или скрытности. Кстати, удар по носу кое-что значит в

некоторых странах. Например, голландец будет сопровождать этот жест, разговаривая об алкогольном опьянении. В России есть похожий по смыслу жест — легкое пощелкивание по шее. В Италии прикосновение к носу скажет вам о том, что собеседник не расположен вам довериться.

УДАР ПО ЛБУ

Ударяя себя по лбу, жители разных стран выражают разные эмоции. Наиболее агрессивен в данном случае немец — он возмущен, он негодует. Француз с присущей ему изысканностью таким образом сообщает, что все происходящее не слишком-то умно. А вот испанец так похвалит сам себя, мол, вот какой я молодец!

ПОДНЯТЫЕ БРОВИ

Значение этого мимического движения сильно разнится у немцев и англичан. Первые таким образом выражают поддержку и восторг. Вторые же обдают собеседника волной холодного сомнения.

О ЧЕМ ТВОЯ УЛЫБКА?

Казалось бы — что может быть проще улыбки? Радостно тебе — вот и улыбайся. Но не все народы согласны с этим простым тезисом. Например, американцы и европейцы стараются улыбаться почаще, чтобы продемонстрировать свое дружелюбие. Есть оно на самом деле или нет, неважно. Главное, что позитивный посыл дан. Жители Востока порой не переносят эту «приклеенную» улыбку и не всегда ей доверяют. В то же время японцы и китайцы тоже часто улыбаются. Но совсем по другой причине. В этих странах считается неприличным демонстрировать свои личные чувства и напрягать ими присутствующих. Поэтому дежурная улыбка как будто является щитом для истинных переживаний.

ЗДРАВСТВУЙ ИЛИ ПРОЩАЙ?

В Европе и в России жест прощания — помахивание рукой. Если вы увидите его у жителя Египта или латиноамериканца, не торопитесь помахать в ответ, мол, до свидания, до свидания! Не исключено, что вас таким образом, наоборот, подзывают к себе. Согласитесь, египтянин может и обидеться, если в ответ на дружелюбное приглашение увидит: «Сам подойди!» Китаец также не будет прощаться, помахивая рукой из стороны в сторону. На его языке этот жест будет означать отрицание происходящего. Попрощается же он с вами иначе, совершая небольшие толчки ладонью, развернутой в вашу сторону. Вполне логичный жест, не правда ли? А вот эскимосы, здороваясь, поступают, на наш взгляд, весьма странно. Они ударяют друг друга кулаком по голове или плечу. Хотя, если вспомнить, мы тоже иногда имитируем удар в бок или плечо. Но у нас это скорее не приветствие, а одобрение или дружеское баловство.

РУКОЙ ПО ГОРЛУ

Знакомый нам жест, правда? Мы используем его обычно в двух случаях: «вот он где уже сидит у меня» или «вот что со мной сделают за это». Что-то похожее изображают сегодня и японцы, когда хотят рассказать, например, об увольнении. В прошлые же века этот жест у них напрямую означал лишение головы.

ВРАЩЕНИЕ ПАЛЬЦЕМ

В России активное вращение указательным пальцем (особенно с подключением кисти) чаще всего означает: «Скорее, скорее. Пора заканчивать!» Но не у всех народов этот жест имеет ту же трактовку. Например, в Египте такое телодвижение воспринимается ровно противоположным образом: «Так-так! Продолжай!»

КРУГ ИЗ ПАЛЬЦЕВ



Рис. 15

Этот жест (рис. 15) необычайно популярен в Америке и других англоязычных странах. Иначе его называют «жест O'key». Обычное его значение — все в порядке, мы достигли результата. Но во Франции человек, демонстрирующий такой жест, имеет в виду совсем иное. Он хочет показать ничто, ноль, пустоту. Это может быть как абстрактный символ, так и прямое оскорбление собеседника. Японец же использует такой жест, чтобы сделать намек на финансы. В некоторых странах, например в Средиземноморском регионе, кружок из пальцев показывают в тех случаях, когда хотят намекнуть на гомосексуальность мужчины. Наиболее неприятное значение жест приобретает у некоторых жителей Востока: «Я тебя ненавижу, я причиню тебе вред!»

ПАЛЬЦЫ БУКВОЙ «V»

Жест «V — victory» (рис. 16) не слишком популярен в России. Мне, по крайней мере, в последнее время не доводилось встречать его у соотечественников. Зато в

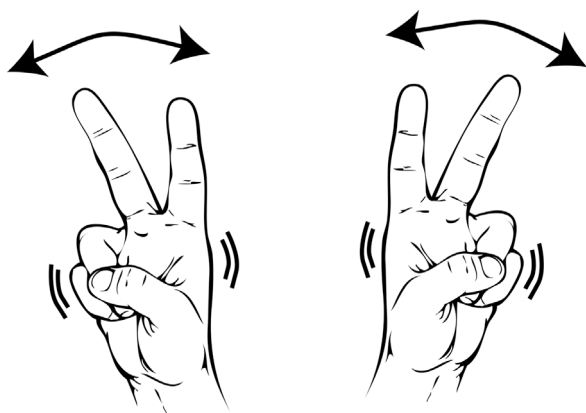


Рис. 16

англоязычном мире такое телодвижение используется активно и уже очень давно. Любопытно, что оно имеет две интерпретации в зависимости от ориентации кисти. Если ладонь развернута от собеседника, жест означает победу, удачу. В противном же случае дается оскорбительный посыл: «Твое мнение здесь никого не интересует! Заткнись!» Так что будьте осторожны, заказывая за границей, например, две чашки или две порции какого-то блюда. Мало ли, как официант может вас понять...

БОЛЬШИМ ПАЛЬЦЕМ ВВЕРХ

Поднятый вверх большой палец (рис. 17) в России вполне однозначно сообщает: «Во! Здорово!» А в Греции он используется для того, чтобы грубо «заткнуть» собеседника. Представляете, какой конфуз может случиться, если вы решите нашим традиционным способом похвалить грека или гречанку?! В Сардинии показывает большой палец тот, кто неплохо пообедал и чувствует переполнение желудка. Австралиец этим жестом выражает пренебрежение. И чем с большей



Рис. 17

скоростью выбрасывается вверх палец, тем глубже это пренебрежение. В англоязычных же странах жест поднятого большого пальца используют путешествующие автостопом, когда «ловят» попутную машину.

ОБЫЧНЫЙ КУКИШ

Кукиш или фига в большинстве стран обозначает нечто негативное. Кому-то в чем-то отказывают, кого-то дразнят, кому-то грозят. И делают все это насмешливо, без всякого уважения. Удивительно, но в Бразилии и Португалии таким образом желают большой удачи. Так что не спешите обижаться на бразильца, благословляющего вас. Португальцы используют кукиш и для того, чтобы защититься от дурного глаза. Кстати, в Германии и Австрии пожелание удачи выражается совсем иначе, а именно как удар кулаком по воображаемому столу.

«ИДЕТ КОЗА РОГАТАЯ»

Всем нам знакомый с детства жест «козы рогатой» (рис. 18, 19) в некоторых странах может быть воспри-

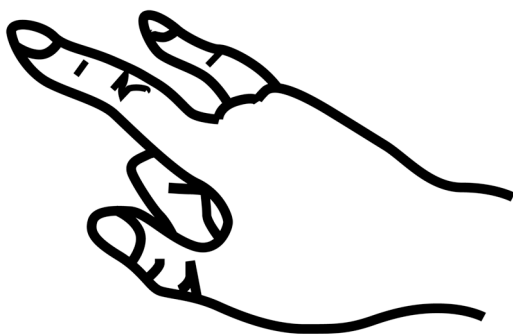


Рис. 18

няют, на наш взгляд, весьма неадекватно. Так, например, не стоит тешить русской «козочкой» итальянского ребенка. Ведь в Италии этот жест может быть воспринят как знак неверности кого-то из супругов! На Мальте горизонтально расположенные «рога» являются защитным жестом. Пожалуй, в нем даже есть что-то мистическое.

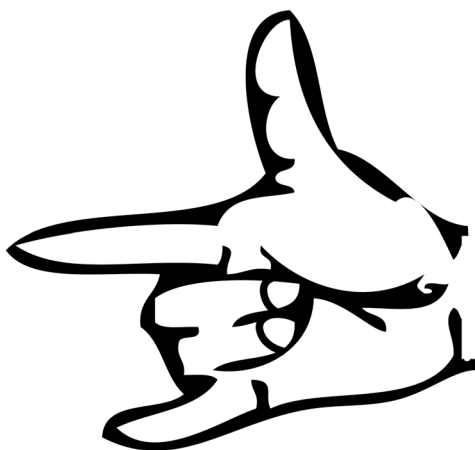


Рис. 19

ЛЕВОЙ ИЛИ ПРАВОЙ?

У нас, в России, левая и правая рука считаются равнозначными. Сегодня нас почти не удивляют левши, которых уже давно никто не переучивает. Вообще, европейцам и американцам свойственно не разделять символику рук. Зато у исповедующих ислам принято относиться к левой руке куда менее позитивно, чем к правой. Левая рука признается «нечистой», и потому подарки, документы и прочие предметы, поданные ею, видимо, также принимают на себя часть этой нечистоты. Вывод: не оскорбляйте мусульман, подавая им что-либо левой рукой. А вот китайцы относятся к левой руке весьма лояльно. Порой они даже протягивают ее для рукопожатия.

Язык телодвижений, присущий другому народу, следует изучать так же кропотливо и усердно, как и обычный вербальный иностранный язык. Странные, неудачные слова вам, как иностранцу, простят охотнее, чем какой-нибудь жест, который моментально оставит негативное впечатление. А вот если вы станете использовать жесты, привычные вашим иностранным собеседникам, то установите прочные и продуктивные контакты. Помните об этом, заключая сделки, признаваясь в чувствах, да и просто болтая о том о сем. И еще. Почаще улыбайтесь. Приветливость никогда и никому еще не повредила. Будьте приятным человеком и в России, и за границей. И удача, радость, достаток не оставят вас никогда.

ОТ АВТОРА НАПУТСТВИЕ

Давайте подводить итоги. Думаю, теперь ни у кого не осталось ни малейших сомнений в полезности и важности языка телодвижений. Отложите на минутку книжку и расскажите сами себе — как и для чего вы будете использовать невербальные сигналы вашего тела...

Что же? Сказали ли вы о том, что умелое использование языка жестов поможет вам быть приятным в любой компании? Не забыли о его важности в установлении приятельских и интимных отношений? Упомянули о том, что он даст вам новые возможности в работе — будь вы начальник огромного предприятия или рядовой сотрудник маленькой фирмы? Изложили те преимущества, которые вы получите в общественной жизни и даже в быту? Если да, я очень рада. Ведь это значит, что моя цель достигнута. Вы не только понимаете, что язык телодвижений — ваш верный союзник во всем. Вы обязательно будете изучать, развивать и использовать его каждый день. И это на самом деле очень и очень здорово!

Покажите себе, что вы и теперь уже кое-что умеете. Обрадуйтесь. А теперь удивитесь и сразу же рассердитесь! Примите открытую позу, а сейчас отгородитесь самыми разными барьерами. Слукавьте, станьте высокомерными, подчеркните свою искренность. Все получилось? Отлично! Будьте такими же разнообразными, яркими, умелыми и в жизни.

Непреренно тренируйтесь каждый день. Только регулярные, упорные занятия приведут вас к заметному

результату. Постарайтесь работать творчески, с интересом. Меняйте тактику поведения, придумывайте новые упражнения. Помогайте близким — пусть и они прикоснутся к знанию, пусть и им будет так же хорошо, как и вам.

Я постаралась дать вам как можно больше важной информации и полезных советов. Надеюсь, на первом этапе вам будет достаточно этого для приобретения начальных навыков. Но не останавливайтесь на достигнутом, идите дальше! Работайте над собой с удовольствием. И очень скоро вы заметите, как в вашу жизнь широким шагом вступают радость, любовь, богатство, здоровье и самоудовлетворение.

Будьте счастливы!

Издательство «Вектор»

<http://www.vektorlit.ru>

Тел.: (812) 328-15-62, 323-88-74

Адрес для писем: 199053, СПб., а/я 20

E-mail: dom@vektorlit.ru

Тел./факс отдела сбыта: (812) 328-15-62, 320-97-37

E-mail: sales@vektorlit.ru, www.vektorlit.ru

ВЕКТОР-М — торговое представительство
издательства «Вектор» в Москве:

тел.: (495) 647-14-93, моб. тел.: +7 (926) 911-01-52;

e-mail: info@m-vektorlit.ru

ПРИГЛАШАЕМ К СОТРУДНИЧЕСТВУ АВТОРОВ!

*Присланные рукописи не возвращаются
и не рецензируются.*

**По вопросам размещения рекламы в книгах издательства «Вектор»
обращаться по тел.: (812) 328-15-62, 323-88-74;
e-mail: reklama@vektorlit.ru**

Мария Бриль

ЧИТАЕМ ЯЗЫК ЖЕСТОВ

Главный редактор М. В. Смирнова

Ведущий редактор Е. С. Зверева

Художественный редактор Д. С. Корнюшкина

Подписано в печать 22.12.2009.

Формат 84 × 108 1/32. Объем 5 печ. л. Печать офсетная.

Тираж 3000 экз. Заказ № 04.16

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции
ОК-005-93, том 2 — 95 3000

Отпечатано по технологии СтР

в ОАО «Печатный двор» им. А. М. Горького.
197110, Санкт-Петербург, Чкаловский пр., 15.