

ПСИХОЛОГИЯ | ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ

Введение

Человек передает информацию не только с помощью слов (вербально), но и при помощи жестов, мимики, позы, взгляда, внешнего вида, дистанции при разговоре, украшений — то есть при помощи невербальных сигналов. Доказано, что большую часть информации о человеке (около 80%) мы получаем именно из невербальных источников, тогда как слова дают нам всего лишь 20% всей информации. Очень часто невербальная информация остается «за кадром» нашего восприятия, потому что мы не умеем ее прочитывать и интерпретировать.

Мы зачастую не замечаем очевидного: мы верим формально сказанным словам согласия, в то время как человек отрицательно кивает головой, пытаясь нас предупредить — я не согласен. Мы не обращаем внимания на то, что человек, встречающий нас с улыбкой, скрестил на груди руки — признак оборонительной позиции — «мне некомфортно и неудобно».

Книга предназначена для тех, кто хочет научиться читать язык жестов, мимики, поз и пр.,



● **Язык жестов. Как читать мысли без слов?**

для тех, кто стремится узнать о своем собеседнике больше, чем тот о себе рассказывает, для тех, кто хочет расшифровать истинные мотивы поведения человека, определять секундное настроение собеседника. Если вы учитесь управлять своим телом, используя лишь те невербальные знаки, которые помогают создавать положительный образ, настраивать собеседника на позитив, тогда эта книга для вас. Для того чтобы сделать ваше тело союзником, а не предателем, вы должны хорошо изучить азбуку жестов, представлять, что означает каждый невербальный сигнал. Мы предлагаем вам эту книгу, чтобы в дальнейшем воспользоваться ценнейшим опытом, приобретенным после ее прочтения.

Глава 1

О чем говорят человеческие жесты?

..... Правило № 1

КАК РАСПОЗНАТЬ ЖЕСТЫ ИЗ КАТЕГОРИИ «Я ЗАДУМАЛСЯ»

Человек, находящийся в раздумье, отсутствует в реальной действительности, он не слышит и не видит то, что творится вокруг, поскольку находится в мире собственных мыслей и фантазий. Следует заметить: когда человек размышляет или фантазирует, не растрачивайте важные аргументы впустую, он их все равно не воспримет, не услышит.

Необходимо помнить, что у человека, находящегося в раздумье, наиболее активной является зона головного мозга, поэтому он пытается акцентировать на ней наше внимание, как бы



● **Язык жестов. Как читать мысли без слов?**

предупреждая: «Не мешайте — я думаю». Для человека, который задумался, отвлекся от беседы, характерны следующие жесты: руки у лба в различных позициях, человек может потирать виски, почесывать затылок. У подобного рода жестов есть еще одно предназначение: человек таким образом пытается повысить эффективность работы головного мозга, настраивает свой «мыслительный аппарат» на решение трудной задачи. Отсюда всевозможные поглаживания и почесывания.

Кроме жестов, задумавшегося человека выдает поза. Вспомните «Мыслителя» Огюста Родена: он сидит, опираясь щекой на руку. Если для вашего собеседника характерна такая поза, скорее всего он отвлекся от вашего разговора и думает о чем-то своем. Для того чтобы убедиться в своих предположениях, обратите внимание на его взгляд. Для человека, который находится далеко-далеко — в своих мечтах и фантазиях, характерен так называемый «взгляд в никуда»: отсутствующий, не сфокусированный.

По позе размышляющего человека можно приблизительно определить, о чем он думает. Если человек опирается на правую руку или потирает правый висок, значит, в его размышлениях задействовано левое полушарие мозга (по закону перекрестного распределения зон влияния мозга), которое отвечает за логические, аналитические способности человека. Следовательно, в данный момент человек занят анализом,



● **Язык жестов. Как читать мысли без слов?**

интереса являются мнимыми, и только с помощью невербального общения можно понять, насколько вы заинтересовали собеседника. Вербально собеседник может проявить интерес, задавая вопросы, уточняя детали, прося повторить. Но это, увы, не стопроцентный показатель интереса. Вопросы могут означать лишь нежелание вас обидеть, формальную вежливость, но не интерес.

Заинтересованный человек, как правило, достаточно скуп на жесты. Человек может быть настолько сконцентрирован на собеседнике или интересной информации, что старается не шуметь, дабы не упустить нить разговора. Недаром в классе или аудитории, где школьникам или студентам интересно то, о чем говорит преподаватель, стоит идеальная тишина.

Но есть иные невербальные способы определения заинтересованности собеседника. Человек, испытывающий интерес к происходящему, всем своим существом стремится приблизиться к источнику информации. Можно заметить наклон корпуса в сторону говорящего: слушатель стремится быть ближе к нему.

Бывает, человек так увлекается происходящим, что просто перестает контролировать свое



● **Язык жестов. Как читать мысли без слов?**

на то, как человек с вами здоровается. Рукопожатие — очень древняя традиция, которая раньше имела не только ритуальный смысл — поприветствовать вновь пришедшего, но и означала, что люди пришли на встречу друг к другу без дурных намерений, без оружия. Сейчас этот ритуал оброс иными значениями. Человек, относящийся к вам с уважением, подает руку первым или одновременно с вами. Он не пытается сразу же убрать руку: уважительное рукопожатие должно быть длительным. Рука должна быть вытянутой, ни в коем случае не согнутой в локте. Таким образом, человек не должен доставлять вам неудобства, не должен заставлять вас тянуться. Скорее наоборот, он пытается создать максимально комфортные для вас условия.

Жестом уважения можно считать следующий: мужчина подает женщине руку на выходе из общественного транспорта. Он тоже может носить формальный характер, всего лишь означать, что человек знаком с правилами хорошего тона. Если это жест истинного уважения, тогда подающий руку человек должен смотреть на вас и пытаться поймать вашу руку.

Наклон головы — жест уважения. Обратите внимание на то, как человек наклоняет голову. Уважительный поклон может сопровождаться опусканием век (пошло от древней традиции приветствовать царских особ — они настолько величественны и могущественны, что люди даже



