

ДОМ НАШЕГО СЕРДЦА — ГРУДЬ

Эта часть тела играет очень важную роль как раз во время онлайн-разговоров, потому что в такой ситуации у нас нет возможности видеть ноги собеседника, зато почти всегда мы можем очень хорошо рассмотреть его верхнюю часть тела и грудь. Так что стоит немного узнать о некоторых закономерностях языка этой части тела.

Для жизни нам нужен воздух. Чем больше мы вдыхаем, тем больше энергии получаем, а чем меньше вдыхаем, тем меньше энергии поступает.

Обычно мы постоянно вдыхаем и выдыхаем, причем выдох длится несколько дольше, чем вдох. Как правило, мы точно знаем, сколько воздуха нам нужно, и, не задумываясь, дышим ровно и спокойно. Перед интенсивной нагрузкой мы набираем много воздуха, чтобы получить больше энергии.

Таким образом, вдох — это почти всегда начало некоего действия. Мы активизируем тело, прежде чем приступить к выполнению чего-либо. И чтобы начать говорить, нам нужно сперва набрать в легкие воздуха.

Недавно в кафе я наблюдал за тем, как мужчина флиртовал с женщиной. Он говорил и говорил, меняя тему за темой. В какой-то момент женщина вдохнула глубже, чем обычно — она хотела что-то сказать, но не смогла, потому что мужчина не умолкал ни на минуту. Он больше был занят собой, чем собеседницей. А это основная ошибка, о которой следует знать тем, кто изучает язык тела.

Всем нам известно: если кто-то что-то рассказывает и мы тоже хотим что-то сказать в ответ, то для этого делаем глубокий вдох. Чтобы быть готовыми высказаться во время паузы собеседника, мы задерживаем дыхание. Но если собеседник не останавливается и продолжает говорить, мы, как правило, делаем глубокий выдох и становимся пассивными. И нам уже все равно, о чем он будет говорить дальше.

Чувство разочарования всегда сопровождается глубоким выдохом. Мы снова высвобождаем энергию, потому что она нам не нужна. Так что, если видите, что ваш собеседник делает глубокий вдох, остановитесь и дайте ему возможность высказаться. Со вдохом он воодушевляется и собирается сказать нечто важное. Если вы не заметили этот сигнал, то второй сигнал — глубокий выдох — даст шанс исправить ошибку. В этом случае вы тоже можете остановиться, а при необходимости даже спросить: «Вы что-то хотели сказать?»

Иногда среди зрителей, которых я приглашаю на сцену, встречаются люди с выпяченной грудью. Это не такое уж редкое явление, и оно может быть вызвано двумя причинами.

Выход на сцену для большинства людей прежде всего чрезвычайное событие, поэтому они сразу делают глубокий вдох, чтобы каждую секунду быть готовыми к совершению каких-либо действий. Сделав глубокий вдох, мы, как правило, способны двигать руками быстрее.

В детстве я любил стрелять из пневматической винтовки отца. К большому изумлению, я оказался очень

хорошим стрелком. До сих пор отчетливо помню, как папа учил меня стрелять: навести винтовку на цель, сделать вдох (чтобы подготовиться к выстрелу), задержать дыхание и точно прицелиться, замереть, нажать на курок, выдохнуть.

Примерно в то же время отец подарил мне книгу Ойгена Херригеля «Дзэн в искусстве стрельбы из лука». Именно эта книга (оригинальное издание 1965 года) сейчас как раз открыта передо мной: ее страницы пахнут старой бумагой и уже становятся желтовато-коричневыми. Херригель также описывает дыхание как фундаментальный элемент физической и умственной деятельности: «Правильное дыхание открывает вам источник умственной силы. Чем больше вы расслаблены, тем легче течет эта сила». Дыхание — это жизнь, и это аксиома для любой ситуации. Кстати, в этой книге содержится больше практической информации о восприятии тела разумом и о воздействии разума на тело, чем в большинстве справочников по языку тела, которые мне приходилось читать.

В экстремальной ситуации мы делаем очень глубокий вдох, чтобы иметь возможность напасть на противника. В бою атакующий всегда делает глубокий вдох перед первым ударом. На улице или в баре это весьма однозначный сигнал. Поэтому если кто-то находится на расстоянии вытянутой руки от меня в угрожающей позе и глубоко вдыхает, я сразу же постараюсь отойти с дистанции удара.

Вернемся, однако, на сцену (мне гораздо приятнее находиться там). Выпяченная грудь у находящегося на сцене человека также может быть признаком доминирующего поведения.

Такой человек запросто может доставить неприятности, если я не буду уделять ему должного внимания. Поэтому я поступаю так, как принято в подобной ситуации и практически никогда не выглядит фальшиво: делаю комплимент.

А затем я даю такому человеку простое задание, выполнение которого не должно испортить мне шоу. Я плавно беру руководство под свой контроль, определяя такому человеку особое место в номере, например, обращаюсь с просьбой взять в одну руку карандаш. Затем прошу выполнить еще какое-нибудь несложное задание, например, взять карандаш в другую руку. Как показывает практика, если человек выполнил три ваших просьбы, то тем самым вы создали определенную модель поведения, и ваши дальнейшие просьбы он будет выполнять гораздо охотнее. *Suggestion par excellence**.

По словам Семи Молхо, выпяченная грудь у женщин — это «предвестник эротической активности». В таком случае я, конечно же, НИЧЕГО не предпринимаю, а сознательно наслаждаюсь этим моментом на сцене.

* В переводе с французского *Suggestion par excellence* означает «хороший совет». — Прим. пер.

РУКИ НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ИМИ РАЗМАХИВАТЬ

Как только мы предпринимаем какое-нибудь действие, кисть руки начинает соответствующее движение, которое затем сразу же переходит на остальную часть руки. В предыдущих книгах я уже писал про этот необычайно интересный факт: движение рукой начинается еще *до того*, как мы успеваем обдумать до конца соответствующую мысль. Иными словами, если хотите перевернуть эту страницу прямо сейчас, рука начнет необходимое движение *до того*, как вы закончите думать: «Сейчас я бы хотел перевернуть страницу». Точно так же, как тело начинает готовиться к тому, чтобы вы встали, еще до того, как подумаете об этом (ладони опускаются на колени, вы слегка наклоняетесь вперед). И ваша рука потянется за шоколадом до того, как вы осознаете, что вам хочется чего-нибудь сладкого. Круто!

Этот феномен обнаружил американский физиолог Бенджамин Либет в эксперименте, который получил название «Эксперимент Либета». Это было еще в 80-х годах прошлого столетия. Некоторые другие ученые сочли этот факт чрезвычайно увлекательным и повторили эксперимент Либета (Келлер и Хекхаузен в 1990 году, Хаггард и Эймер в 1999 году, Тревена и Миллер в 2002 году). Если говорить научным языком, то «в первоначальных экспериментах Либет исследовал временную последовательность между простым действием и инициированием этого действия на нейронном уровне; в целом в ходе его экспериментов также было высказано утверждение о причинно-следственных связях между этими процессами».

Один тот факт, что приведенная выше цитата взята с интернет-сайта, посвященного философии*, подтверждает, что тут идет речь о гораздо более значимом явлении, чем простая хронологическая последовательность мыслей и жестов. Я не хочу сейчас вдаваться в философию, но осознание того, что действия предваряют наши мысли, на самом деле может сбить с толку. Это касается всех наших движений и является еще одним подтверждением того, что пристальное наблюдение может многое рассказать не только про других людей, но и про нас самих.

Поскольку большинство действий начинается через движения кисти руки, следует очень внимательно наблюдать именно за этой частью тела. Подробнее мы остановимся на этом чуть позже. Однако движение кисти руки не изолированное, через руку и плечо оно передается к верхней части тела, а оттуда — к голове и ногам. Итак, чтобы схватить какой-нибудь предмет, мы отводим руку от тела, а чтобы поднести предмет к себе, мы вновь притягиваем ее к телу. Это одна из основных функций руки.

Другая важная функция руки — это защита. В любых боевых искусствах и в любом виде самообороны мы изучаем разные блоки руками, с помощью которых можно отразить любой удар противника.

В этом случае мы закрываем свое тело, а когда хотим что-то взять, наоборот, открываем его. Поэтому, если человек в вашем присутствии перебирает несколько вещей и с любопытством рассматривает их, то он, как правило, не насторожен, а, наоборот, чувствует

* <http://www.philosophieverstaendlich.de/frei-heit/aktuell/libet.html>. — *Прим. авт.*

себя в безопасности и уверен, что вы не представляете для него опасности. Можете также использовать это в своих целях.

Я уже много лет пользуюсь простым и очень практичным способом в случае, если на сцене вдруг появляются недоверчивые зрители. Кстати, эту недоверчивость я определяю по их скрещенным на груди рукам, прищуренным глазам и сверлящему взгляду. Конечно же, это не то, что мне нужно. К тому же жест со скрещенными руками оказывает нежелательный эффект на остальных зрителей. Исследования, проведенные в Соединенных Штатах, показали, что скрещенные руки резко снижают доверие к человеку, против которого этот жест направлен. Не только тогда, когда мы замечаем его у других людей, но и когда сами используем его. С помощью него мы через собственное тело даем себе установку проявлять недоверие и подозрительность.

Это иллюстрирует исследование, в ходе которого двум группам студентов было предложено послушать лекцию на одну и ту же тему. При этом одну группу попросили сидеть, не скрещивая руки на груди и не кладя ногу на ногу (открытая поза), а другую группу, наоборот, попросили скрестить руки на груди (закрытая поза).

В итоге студенты со скрещенными руками усвоили на 38 процентов (!) меньше информации, чем другая группа, и дали лектору более критическую оценку. По этой причине я хочу, чтобы зрители находились передо мной (в зале и на сцене) по возможности в открытой позе. Как только я вижу, что находящийся на сцене зритель скрещивает руки, говоря этим: «Мне тут некомфортно» или: «Я настроен критически», я тут же предпринимаю что-нибудь, чтобы он поменял позу. Мысли приходят мгновенно.

Либо я делаю это напрямую: меняю его позу и опускаю его руки по швам. Либо более деликатно — просто даю ему в руки какой-нибудь предмет, например, ручку и лист бумаги, колоду карт, монету или что-нибудь еще. Это делает его позу более открытой. А поскольку между мышлением и действием нет границ, внутреннее состояние в такой ситуации, как правило, следует за внешним действием, и его отношение меняется. То же самое вы можете предпринять и в повседневной жизни: если собеседник стоит со скрещенными руками, он, вероятно, не очень согласен с тем, что вы говорите. И все ранее высказанные вами аргументы несколько не изменят его точку зрения. В такой ситуации первое, что нужно сделать, это изменить позу собеседника. Дайте ему в руки какую-нибудь письменную принадлежность или шоколадку для детей (что практически всегда помогает) — и его внутреннее состояние изменится, он будет охотнее воспринимать сказанное вами.

Однако есть одно исключение: если вы с кем-то разговариваете и по его мимике и ногам видно, что он полностью согласен с вами, но при этом его руки скрещены, то это сигнал, вероятно, не для вас, а для всех тех, кто также находится в помещении. Этим жестом он говорит остальным: «Пожалуйста, не обращайтесь ко мне сейчас, я слушаю собеседника, и не хочу, чтобы меня отвлекали».

Скрещенные руки могут иметь еще одно значение: я обнимаю себя, потому что мне тут не совсем комфортно. Раньше родители обнимали нас, когда что-то шло не так. Став взрослыми, мы делаем это сами. Все мы знаем этот жест: чаще всего одна рука просто свешивается вниз, а вторая обхватывает бицепс первой

руки. Этой второй рукой мы закрываем грудь. Так мы делаем, когда чувствуем себя не в своей тарелке. Это признак неуверенности в себе. Что бы вы подумали о своем начальнике, если бы он так стоял перед вами?

Начальник, скорее всего, скрестит руки за спиной и кистью одной руки обхватит запястье другой. Это признак превосходства. Человек в такой позе полностью открыт и уязвим. Этот жест говорит: «Хоть я и уязвим, я все равно сильнее тебя, каким бы сильным ты ни был». Вот так стоит начальник перед подчиненным. Ноги широко расставлены, чтобы занять собой больше пространства. Этот жест также показывает, что человек передает работу другим. Он только отдает приказы, исполнять которые должны другие.

Закрытие рук можно спрятать одним обманчивым действием. В течение многих лет, выходя на сцену, я застегивал пиджак, а затем слегка высовывал манжеты из рукавов. Я подсмотрел этот жест в сериале *«Ремингтон Стил»*, где Пирс Броснан часто так делал. В то время Броснан оказал сильное влияние на формирование моего стиля. Он показал, что очень крутые люди тоже могут носить костюмы. Так же как Санни Крокетт из сериала *«Полиция Майами: Отдел нравов»*. На первый гонорар я купил подходящие солнцезащитные очки (они со мной по сей день!), а на второй — итальянский костюм (его я не сохранил). Как бы то ни было, как только я выходил на сцену, то застегивал пиджак и поправлял манжеты. Я думал, что это круто. До тех пор пока моя девушка (а ныне жена) не высказалась по этому поводу. Она посоветовала мне не делать так, потому что тем самым я первым закрываюсь от зрителей. И она была права.

Это так, лишь мелочь. Но я убежден: мелочи — самое главное! Корректировать время на часах, поправ-

лять нагрудный платок, потирать ладони, тереть пуговицу на рукаве и многое другое — все это обманные движения, посредством которых мы скрещиваем руки перед собой и создаем у окружающих впечатление о себе как о замкнутых, сдержанных или неуверенных людях. Если я вижу один из этих жестов у выходящего на сцену зрителя, то использую описанную выше тактику — даю ему в руки какой-нибудь предмет и тем самым делаю его позу открытой.

Как вы, возможно, знаете из других моих книг, я глубоко убежден, что флирт и переговоры — это почти одно и то же. Вы хотите, чтобы собеседник был восхищен — вами или предлагаемой вами продукцией. По этой причине следующий способ эффективен как для флирта, так и для переговоров.

Если хотите узнать, что другой человек думает про сделанное вами предложение, сядьте напротив него. Затем поставьте перед ним стакан или чашку с напитком. И когда он допьет, то посмотрите, куда поставит пустой стакан. Если он правша и поставит стакан слева от себя, тем самым создавая правой рукой барьер между собой и вами, значит, ваши доводы еще не убедили его. Если он ставит стакан открытым жестом, то ваши шансы на успех выше.

До сих пор мы уделяли пристальное внимание кистям рук и рукам. Также стоит взглянуть и на локти. Мой друг, мастер вин-чунга (китайского боевого искусства для самообороны), часто говорил: иногда один удар локтем хуже, чем четыре кулаком. Что ж, я спокойно могу обойтись и без того, и без другого. Но каждому, кто изучает язык тела, также следует знать, что локоть — это оружие.