

Алексей Знаков

ЯЗЫК ТЕЛА В ДЕЙСТВИИ

*Эффективные
ПРИЕМЫ
И ТЕХНИКИ
для понимания
людей
по мимике
и жестам*

Ψ



Умный тренинг, меняющий жизнь

Алексей Знаков

**Язык тела в действии.
Эффективные приемы и
техники для понимания
людей по мимике и жестам**

«Издательство АСТ»

2024

УДК 159.9
ББК 88.53

Знаков А.

Язык тела в действии. Эффективные приемы и техники для понимания людей по мимике и жестам / А. Знаков — «Издательство АСТ», 2024 — (Умный тренинг, меняющий жизнь)

ISBN 978-5-17-161767-7

Верите ли вы в то, что собеседника можно понимать с полуслова? Что, даже разговаривая с малознакомым человеком, можно понять его истинные мысли, чувства и мотивы? Многие скажут, что это невозможно! А все потому, что они не владеют секретными техниками и приемами невербального общения! Коммуникация – это не только речь, но и мимика, жесты и движения. Автор этой книги – социальный психолог и блогер Алексей Знаков – собрал очень ценную коллекцию эффективных техник и приемов, которые помогут понять собеседника с помощью тайного языка тела. Вы научитесь располагать к себе людей, создавать правильное впечатление о себе и даже противостоять психологическим манипуляциям! Прочитайте книгу, выйдите на новый уровень в общении! Книга выходила ранее под названием «Невербалика. А вы пробовали читать мысли? Техники, приемы, секреты общения». Сохранен издательский макет.

УДК 159.9

ББК 88.53

ISBN 978-5-17-161767-7

© Знаков А., 2024

© Издательство АСТ, 2024

Содержание

Введение	6
Глава 1. Что такое язык тела	8
Жесты, которые выдают наше состояние	10
Глава 2. Ваш словарь языка тела	13
Когда глаза говорят за собеседника	16
О чем говорят движения головы и шеи, прикосновения к лицу	21
О чем говорят жесты рук	26
О чем говорит расположение ног и всего тела	29
Другие жесты, движения и особенности поведения	32
Глава 3. Жесты любви: читаем мысли в отношениях	35
Мужчины и женщины – мы такие разные	37
Вы Ей нравитесь! Не верите?	41
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Алексей Знаков
Невербалика. А вы пробовали
читать мысли? Техники,
приемы, секреты общения

© Знаков А., 2018

© Ефимова К., илл., 2018

© ООО «Издательство АСТ», 2018

* * *

Введение

Все люди на земле хотят одного – счастья. И это не зависит от места их проживания, национальности, религии, уровня доходов, возраста и т. д. Богатые и бедные, молодые и пожилые, живущие в северном и южном полушариях мечтают быть счастливыми. Конечно, у каждого разное понимание счастья. Кто-то ждет рождения ребенка, и это счастье. Кто-то вот-вот получит диплом об окончании университета, и это тоже счастье. Кто-то сегодня встретил свою любовь или нашел работу мечты, Кто-то отправился в путешествие, о котором долго мечтал, а Кто-то построил дом – и все это тоже огромное счастье. Но каждый человек, к чему бы он ни стремился и о чем бы ни мечтал, обязательно скажет вам, что по-настоящему чувствует себя счастливым только тогда, когда находит взаимопонимание с близкими людьми. Не зря говорят: «Счастье – это когда тебя понимают».

Когда люди находят общий язык – это действительно настоящее счастье и большая редкость. Никакие приобретения не приносят человеку столько радости, сколько взаимопонимание с окружающими. Именно от этого зависит, как человек ощущает себя в жизни.

Кто вы? Угрюмый ворчун или открытый доброжелательный оптимист? С чем вы приходите к людям – с радостью и открытым сердцем или с равнодушием и недовольством? Вы встречаете собеседника приветливой искренней улыбкой или сидите с каменным лицом? А ведь именно от этого зависит то, в какие тона окрашена ваша жизнь – в светлые или темные.

На самом деле все люди хотят общаться, потому что больше всего на свете боятся одиночества. И даже самые закоренелые одиночки тоже мечтают о понимании. Просто они уже отчаялись и заняли оборонительную позицию. Любому человеку нужна не только в понимании, но и в принятии и одобрении. Мы ждем поддержки от любимых, родственников, друзей, коллег и... часто ее не получаем! Мы сетуем на то, что «нас не понимают», «не слышат», «не хотят учитывать наше мнение», но так редко задумываемся над тем, понимаем ли мы других людей? Готовы ли учитывать их желания и интересы? Можем ли дать человеку то, что он ждет? Способны ли к искренним отношениям или только ищем выгоду?

Над этими вопросами задумывались многие, но немногие смогли изменить свою жизнь так, чтобы радость общения с людьми стала ее смыслом и содержанием. Большинство по-прежнему живут в «режиме выживания», погружаясь все глубже в пучину стресса, взаимных претензий, конфликтов, непонимания.

Я предлагаю вам встать на путь перемен! Я написал эту книгу для того, чтобы каждый ваш день приносил вам удовольствие, чтобы новые встречи делали жизнь интересной и наполненной, чтобы вы слышали от людей то, что хотите слышать, и получали то, что хотите получить. Но для того, чтобы все это стало возможным, нужно измениться самому. Только ваша открытость, искренность и доброжелательность запустят ответную реакцию – и люди откроют вам свое сердце.

В этой книге я собрал для вас все самое важное и интересное о том, как лучше понимать окружающих людей, а значит, и саму жизнь. Мы вместе будем учиться «читать» собеседника по мимике и жестам, выражению лица, движениям. Мы поговорим о друзьях и настоящей дружбе и о том, нравиться ли вы своей девушке или она просто играет с вами. Вы узнаете, как отличить правду от лжи, и поймете, почему люди ведут себя так, а не как иначе. Мы рассмотрим психологические приемы, которые облегчат вам общение с разными людьми.

В этой книге собрано множество интересных фактов, результатов исследований, полезных рекомендаций, которые вы сможете применять ежедневно. Все они опираются на разработки психологов, признанных специалистов в области человеческих отношений. Вы научи-

тесь мыслить как Шерлок Холмс и решать сложные задачи, которые ставит перед вами жизнь, узнаете много интересного об интуиции и о том, можно ли ей доверять. Вас ждут интересные открытия! И, если вы готовы к переменам, тогда мы начинаем!

Читайте с удовольствием!

Глава 1. Что такое язык тела



Случалось ли с вами такое, что во время общения с человеком, будь то деловой разговор или просто дружеский треп, вы испытывали чувство дискомфорта, неудовлетворенности

и даже недоверия к своему собеседнику? Я уверен, каждый из вас не раз испытывал нечто подобное. Но почему так происходит?

Казалось бы, ваш собеседник всем хорош: серьезный порядочный человек, ни в чем плохом замечен не был, слов на ветер не бросает, да и знакомы вы уже не первый год. Но все равно вас гложет какое-то необъяснимое чувство, которое, с одной стороны, не дает вам принять собеседника полностью, а с другой – открыто высказать собственную позицию, просьбу, мнение и т. д. Что же препятствует общению и служит камнем преткновения? Почему вы не можете с открытым сердцем поверить всему тому, что вам говорят?

Конечно, вы уже не раз думали, что это с вами что-то не так. В последнее время вы не слишком доверчивы – всех подозреваете в неискренности и подчас совершенно обоснованно. Но, если взглянуть на эту ситуацию объективно, вы отчасти правы – можно ли сейчас вообще кому-то верить? Каждый норовит приврать, представить дело в выгодном для себя свете, да и откровенной лжи вокруг полным-полно...

Жесты, которые выдают наше состояние



Ну, дорогие мои читатели, довольно! Перестаньте терзать себя сомнениями и подозрениями! Все с вами в порядке. Вы не слишком мнительны и не излишне подозрительны, просто вы, сами того не подозревая, считываете жесты собеседника и пытаетесь понять, а точнее, расшифровать язык этих жестов. Именно эта способность и порождает ваши сомнения в искренности вашего визави. Чтобы ни говорил вам собеседник, какие бы аргументы и доводы ни приводил, вы никогда не сможете полностью принять их, если его жесты не соответствуют словам.

Слова, безусловно, важны, но не они являются главными в процессе взаимодействия двух людей. Значительно больше информации о вашем собеседнике, его намерениях и помыслах вам даст язык тела – самый богатый и содержательный язык.

Наблюдать – значит всегда быть на шаг впереди

Ах, какое же это наслаждение наблюдать за человеком со стороны! На работе, в студенческой аудитории, на дружеской вечеринке, в спортивном зале, на дороге за рулем автомобиля, на пляже – везде, где люди взаимодействуют друг с другом.

Именно наблюдение и дает нам представление о том, как улучшить свои взаимоотношения с людьми. А в этом и состоит секрет жизненного успеха – построить эффективные взаимоотношения с людьми. Это открывает новые возможности для развития и самореализации, что в конечном счете и обеспечивает успешному человеку материальное благополучие и процветание. Достойная цель, не правда ли? Во всяком случае она стоит того, чтобы научиться «читать» других людей и говорить с ними на одном языке.

Сейчас мы говорим о невербальной коммуникации, то есть о поведении, которое сообщает нам о характере взаимодействия собеседников и о тех эмоциях, которые они испытывают в данный момент. Невербальные средства коммуникации выражаются в жестах, мимике, позе и т. д. И если вы, дорогие читатели, научитесь распознавать эти сигналы и понимать их, то у вас есть шанс достичь полного взаимопонимания со своим собеседником. Вы сможете понимать его настроение, чувства, ожидания, а главное – намерения. И тогда уж точно сможете всегда быть на шаг впереди и обязательно добьетесь своих целей!

Есть ли истина в словах?

На самом деле в течение дня мы произносим не так много слов. Однако кроме слов существует великое множество способов общения. Они служат не только средством получе-

ния, но и сообщения информации. Эти средства коммуникации могут передавать огромное количество информации. Если внимательно понаблюдать за собеседником, то можно без труда «вычислить» его эмоциональное состояние, определить темперамент, без проблем выяснить его социальный статус и даже то, как он сам себя оценивает. Именно эту бесценную информацию мы и получаем через жесты, мимику и интонацию. Эти средства позволяют нам ясно понять, что у вашего собеседника «на языке», а что «на уме». Не этого ли мы хотим, и не к этому ли стремимся?

Невербальная коммуникация дает нам довольно правдивую картину мира, в котором мы живем, потому что мимика, жесты, движения – все это вещи произвольные и практически неконтролируемые. Поэтому, научившись понимать язык тела, вы научитесь устанавливать истину.

Ничего лишнего

Вы любите немое кино? Конечно, любите! Какая радость пересматривать снова и снова эти чудесные старые фильмы. Немного наивные, но такие трогательные! Без спецэффектов, крутой компьютерной графики, умопомрачительной озвучки. Да, ничего этого в помине нет, но немое кино не умирает! Почему же время от времени мы все равно с удовольствием пересматриваем эти шедевры? Да потому, что это кино вызывает в нас искренние и неподдельные чувства. Весь смысл этих картин как на ладони – все предельно ясно и понятно. Вот положительный герой, а вот злодей, здесь мы смеемся до слез, а здесь готовы горько плакать, сострадав любимым персонажам. Что же заставляет нас любить это чудо – немое кино? И почему мы по-прежнему верим этой прекрасной сказке?

Немое кино – простой пример невербальной коммуникации. В этих фильмах нет ничего, что мешало бы зрителю уловить смысл и почувствовать, что испытывают и какие эмоции переживают герои. Жесты и движения – единственные средства, которыми располагали артисты немого кино. Каждое движение в этих картинах наполнено смыслом, потому что других инструментов ни у режиссера, ни у актеров попросту не было. Но как блестяще они умели пользоваться этими средствами! Именно поэтому мы по сей день любим эти немного наивные, но очень искренние истории. Мы смеемся и плачем, сочувствуем и сострадаем. А через пять минут после начала фильма даже не замечаем, что герои не говорят и в фильме вообще нет никаких слов. Мы не ощущаем этого недостатка. Нам всего достаточно и ничего больше не нужно. Герои языком жестов и телодвижений сообщают нам все, что необходимо. Вот это настоящее мастерство!

Так происходит потому, что язык тела дает нам больше информации, чем любые слова, даже если они звучат весьма убедительно.

Можно ли все сказать, не вымолвив ни слова?

Конечно, можно! И в этом нет никакой магии, эзотерики и прочих штучек. Для этого не нужно обладать сверхспособностями или уникальным талантом. Вы и сами прекрасно говорите без слов, просто пока не осознаете этого! Не верите? Давайте разобраться вместе.

Если вы решили кому-то что-то сообщить, то есть передать информацию, вы, безусловно, сделаете это вербально. С помощью слов расскажете собеседнику все, что хотели. Ну, например, я хочу рассказать вам о том, что сегодня встретил своего бывшего сокурсника, с которым не виделся десять лет. Здесь все ясно и понятно. Хотя, если предположить, что я был рад этой встрече, своими жестами, мимикой, интонацией я буду эту радость всячески выражать, даже если буду пытаться сдерживать себя. И в этом проявится мое отношение к данному событию.

Если речь идет об отношениях личного характера или о каких-то тонких эмоциональных чувствах, то здесь главная партия принадлежит невербальным средствам. Вообще, когда речь заходит о чувствах, слова играют далеко не главную роль. Поза, мягкость движений, жесты, улыбка, прикосновение, мимолетный взгляд – все это расскажет вам об эмоциях партнера намного больше, чем любые слова. Чтобы проявить нежность и восхищение, слова вообще не нужны. Все это можно сделать без единого слова. И поверьте, вы будете весьма убедительны!

В конфликтной ситуации, когда между партнерами – гром и молния, слова, конечно, добавляют масла в огонь. Но опять-таки, не слова являются первой скрипкой в этом «оркестре чувств и страстей». Зачастую одного взгляда достаточно, чтобы человек понял, что сейчас ему лучше не спорить и сопротивляться, а незаметно уйти в тень, чтобы переждать эмоциональную бурю. Вот представьте, приходит домой провинившийся муж (например, весь выходной день провел с друзьями, хотя у жены были другие планы), а она его таким взглядом одарит, что у него мурашки по спине! Повернется и молча уйдет на кухню. Ох, лучше бы она покричала и выпустила пар. Все! Теперь в доме «холодная война». Заметьте, при этом не было сказано ни слова!

Часто говорят, что женщины более чувствительны, чем мужчины, и это правда. Мужчины знают, что женщину обмануть практически невозможно. Она может сделать вид, что верит вам, но это только лишь для того, чтобы усыпить вашу бдительность и нанести решительный удар. Не сомневайтесь, скоро она выведет вас на чистую воду!

Что же это за чудо такое – женская интуиция? Это не что иное, как умение считывать и воспринимать невербальные сигналы. И главное – женщина умеет их безошибочно расшифровывать! Она все подметит, ничего не упустит, на все обратит внимание. Ей достаточно взглянуть вам в глаза, и она сразу поймет, что вы, например, врете или недоговариваете чего-то. Женщина достаточно проницательна и может даже потрафить вам, сделав вид, что безоговорочно верит тому, что вы говорите. Но знайте одно: женщины превосходно читают невербальную информацию и соотносят ее с тем, что вы говорите. Так что не старайтесь оправдываться и изворачиваться – каждое ваше слово теперь может быть использовано против вас! Вы «блещете», что начальник заставил вас выйти на работу в субботу, и приводите «железные» доказательства, но она-то точно знает, что вы провели день совсем в другом месте.

Просто она знает язык тела...

Переходим к главному!

Пришло время овладеть языком жестов.

Надеюсь, вы с пользой и интересом проведете время за чтением этой книги.

Все знания, которые вы получите, легко сможете применять каждый день.

Будьте внимательны и любознательны.

Пробуйте, экспериментируйте, творите свою жизнь!

Глава 2. Ваш словарь языка тела



Наша речь – базовая и явная сигнальная система, с помощью которой мы можем обмениваться информацией. Но язык тела выдает практически все, что собеседник хочет скрыть от вас. Если вы знаете этот язык, то можете читать человека как книгу!

Как научиться понимать истинные помыслы и намерения людей и трудно ли освоить язык тела? Внимательно читайте эту книгу, выполняйте все упражнения, рекомендации, и вы научитесь безошибочно определять, о чем думает и что чувствует ваш собеседник. Ваша задача – понимать, когда он лжет, нервничает или, наоборот, испытывает к вам интерес и сим-

патию. Знание языка тела уже является обязательным для ряда должностей в крупных компаниях, так как этот навык дает ключ к пониманию людей и способствует эффективной деятельности, позволяет не только считывать помыслы сотрудников, но и управлять ими.

В этой главе я собрал самые важные и распространенные жесты языка тела. Читайте внимательно, а потом попробуйте вспомнить, какие из этих жестов вы встречали в своей жизни при взаимодействии с разными людьми: коллегами, друзьями, родственниками, деловыми партнерами. Вы убедитесь, что сталкивались с жестами и телодвижениями, собранными здесь, довольно часто, просто не понимали, как их расшифровать. Теперь вы научитесь этому!

Все написано на лице

Если научиться распознавать мысли человека по выражению его лица, то вам откроются потрясающие возможности! Как правило, люди не всегда искренни в том, что говорят, часто недоговаривают что-то или скрывают. Однако никто не умеет подделывать мимику. Именно поэтому уметь «читать» человека по лицу – очень важно для достижения успеха. Это реальный способ узнать его мысли и намерения, а также понять, где он лжет и что скрывает от вас.

***Информация к размышлению:** ученые проводили исследование, в ходе которого выяснили, что слепые люди имеют такую же мимику, что и зрячие.*

Лицо отражает наше психологическое состояние. Нужно лишь присмотреться повнимательнее. Итак, учимся читать чувства, настроение и мысли людей по их лицу.

Микровыражения

Эта методика используется спецслужбами разных стран мира, а также переговорщиками очень высокого класса. Называется она «Микровыражения». В чем ее суть? Ученые определяют семь основных выражений лица, которые одинаковы у всех людей.

1. Счастье – обязательное наличие легкой улыбки на лице, щеки слегка приподняты.
2. Грусть – брови обращены вниз, уголки губ опущены, а нижняя губа надута.
3. Презрение – один из уголков рта приподнят, в результате это похоже на полуулыбку, но на самом деле это усмешка.
4. Отвращение – брови опущены вниз, щеки приподняты, нос сморщен.
5. Удивление – брови приподняты и изогнуты, кожа подо лбом растянута, а вдоль лба проходят горизонтальные морщины.
6. Страх – брови сильно подняты, между ними также могут образовываться еще морщины, ноздри расширяются.
7. Злость – брови сильно опущены вниз и сведены вместе, глаза выпуклые и напряженные, между бровями появляется вертикальная складка.

Как это все можно использовать на практике? Наблюдайте за микровыражениями на лице собеседника.

Микровыражения – это мимические движения, на которые наше лицо реагирует на протяжении от полусекунды до четырех секунд. В самом деле, заметить их очень легко.

Микровыражения – это самый верный признак скрытых эмоций и чувств, которые человек пытается подавить. Например, у вас спокойное лицо, и тут вам говорят: «А знаешь, у тебя дурацкая рубашка». Вы пытаетесь сохранять внешнее спокойствие, но на долю секунды на вашем лице непременно промелькнет выражение злости. Можно и наоборот, сказать человеку что-то приятное, и вы обязательно увидите признаки счастья и радости на его лице.

Люди слабо контролируют свою мимику. Таким образом, если вы будете просто наблюдать за микровыражениями на лице собеседника, то сможете моментально увидеть, в каких ситуациях он испытывает злость, в каких – страх или отвращение.

Кстати, а вы замечали микровыражения на лицах других людей? Попробуйте понаблюдать за ними. Если у вас есть хороший друг, то можете понаблюдать за его реакциями. Предупредите его: «Знаешь, я учусь распознавать мимику лица людей и поэтому, если ты не возражаешь, я буду задавать тебе вопросы и наблюдать за выражением твоего лица». Если вы сможете овладеть в совершенстве этой методикой, вам это очень пригодится в жизни.

Когда глаза говорят за собеседника



«Глаза – зеркало души» – это вполне обоснованное утверждение, так как по глазам можно определить, насколько искренен человек, можно ли ему доверять и каково его настроение.

А теперь представьте, что вы могли бы взглянуть человеку в глаза и сразу понять, о чем он думает и что чувствует. Даже если глаза – это зеркало души, не все видят в этом зеркале то, что отражается. Интересно, можно ли этому научиться?

Далее я приведу рекомендации психологов, результаты научных исследований, простые житейские советы, все самое интересное.

Предлагаю вам ознакомиться с двумя интересными исследованиями, которые действительно подтверждают, что глаза полностью выдают нас. Поехали!

1. В Цюрихском университете проводились следующие исследования. Добровольцам предлагали произнести вслух 40 чисел, и, когда они произносили эти числа, исследователи наблюдали за тем, как ведут себя глаза этих людей. Так вот, исследователи зафиксировали, что движение глаз зависит от величины числа. И эта тенденция наблюдалась у всех испытуемых. Затем, когда исследователи называли испытуемому самое большое число, его глаза двигались вверх и вправо, а когда называли наименьшее число, глаза двигались вниз и влево. Ученые уверяют, что таким образом мы связываем абстрактные числа с нашим передвижением в пространстве. Впоследствии в 2013 году шведские ученые доказали, что движения глаз помогают нашему мозгу отыскивать разную информацию внутри себя.

2. Следующий эксперимент также весьма интересен. Испытуемым на экране показывали предмет и утверждение – например, им показывали машинку и говорили: «Эта машинка красная», и они должны были ответить, истинное это утверждение или ложное. Часть испытуемых заставляли смотреть только в одну точку, не двигая глазами, а другая часть могла двигать глазами куда захочет.

Так вот, в результате выяснилось, что те, кто мог двигать глазами произвольно, давали больше правильных ответов, и это притом, что те, кого заставляли сосредоточить взгляд в одной точке, смотрели именно в точку, где находился целевой предмет.

Ученые сделали вывод, что движение глаз напрямую связано с нашей мозговой активностью и движением глаз мы помогаем нашему мозгу вспоминать и думать.

Все это указывает на то, что движения наших глаз могут предоставить собеседнику полную информацию о нас. По глазам действительно можно прочесть человека!

Контакт глаз

При нормальном и доверительном общении контакт глаз занимает примерно 2/3 от общего времени разговора, а далее возможны варианты. Но если человек смотрит на вас меньше, например 1/3 от времени разговора, то, вероятно, он пытается что-то скрыть от вас. Это не обязательно означает, что он лжет – может быть, он просто хочет уйти и ему неудобно сказать об этом. Но так или иначе он что-то скрывает, чаще всего – свое стремление побыстрее завершить разговор или неприязнь к собеседнику.

В любом случае, если собеседник не поддерживает стабильный зрительный контакт, – это не очень хороший знак и повод, чтобы спросить его: «Что не так?»

А вот если человек смотрит на вас постоянно, то есть более чем 2/3 времени, то здесь возможны два варианта. Первый – ваш собеседник очень вами заинтересован – тогда, скорее всего, его зрачки будут расширены. И второй – собеседник посылает вам отрицательный сигнал: он настроен враждебно, тогда его зрачки будут сужены. Из этого следует вывод, который делают исследователи: не удивительно, что скромные люди, как правило, вызывают меньше доверия, так как они меньше смотрят в глаза и подсознательно мы это воспринимаем как повод для недоверия. Хотя вся причина лишь в том, что собеседник просто-напросто застенчивый человек.

Когда зрительный контакт занимает более 2/3 от общего времени разговора – это хороший знак. Если менее, то нужно задуматься, стоит ли доверять собеседнику (за одним лишь исключением: может быть, он просто застенчив).

Движение глаз

Следуйте этой простой инструкции, и вы сможете понять скрытые мотивы собеседника.

1. Обратите внимание на то, в каком направлении двигаются глаза вашего собеседника.

• *Взгляд вверх* – это признак презрения и надменности. Очень часто по этим глазам можно сказать, что человек как бы снисходителен к вам.

• *Движение в верхний правый угол* означает, что человек вспоминает какие-то визуальные образы. Зрачки вправо вверх – также могут трактоваться как фантазирование или ложь.

Если вы попросили собеседника рассказать какую-то историю, а у него побежали глаза, значит, история, мягко говоря, неправдоподобная и он сочиняет ее на ходу. Если глаза направлены четко вправо, это означает, что человек что-то вспоминает.

• *Глаза пошли в левый верхний угол* – это говорит о том, что человек пытается что-то представить. В этот момент активно включилась фантазия, и он что-то придумывает. Или дорисовывает в памяти визуальное изображение.

Проведите простой эксперимент: попросите друга вспомнить, как выглядел прохожий, в левый верхний угол: так он пытается дорисовать в сознании образ, который не успел запомнить.

• *Взгляд четко влево* говорит о том, что человек работает со звуками либо придумывает или вспоминает какую-то мелодию.

• *Вниз вправо* – у человека идет внутренний диалог с самим собой, либо он размышляет над тем, что вы ему только что сказали, либо думает, как вам сейчас ответить. Он нахо-

дится в состоянии принятия решения. Также опускающиеся вправо вниз зрачки могут говорить о том, что человек старательно пытается вспомнить какое-то ощущение.

- *Вниз влево* – вспоминает свои впечатления и ощущения. Это значит, что он о чем-то задумался. Он вас или не слушает, или осмысливает сказанное вами.

Спросите своего приятеля о какой-то симпатичной девушке или попросите вспомнить его первую любовь и наблюдайте: скорее всего, глаза будут двигаться вниз влево.

- *«Завешенные» глаза.* Нужно обращать внимание не только на зрачок, но и на сам глаз, вернее на движение глазного века. Если верхнее веко слегка опущено, говорят о так называемом «завешенном» глазе. У человека с «завешенными» глазами ограничено восприятие, то есть ему все это не интересно. Он не хочет вас слушать или ему не нравится место, где он находится. Эффект «завешенного» глаза продолжается недолго: от долей секунды до нескольких минут.

Кроме непосредственно направления движения глаз стоит обратить внимание на какие-либо перемены во взгляде. Например, глаза устремляются вниз – человеку некомфортно, или он испытывает смущение и стеснение. Бегающий взгляд говорит о низкой заинтересованности в разговоре, а также, возможно, о неискренности и нервозности. Собеседник резко отвел взгляд. Вам, возможно, знакомы ситуации, когда человек смотрит в глаза, а потом резко отводит взгляд далеко в сторону. Это говорит о сильной нервозности, обеспокоенности и, возможно, даже страхе перед собеседником.

Обратите внимание на то, что телодвижения левши нужно трактовать зеркально. То есть, если левша смотрит влево, то вы используете трактовку положения глаз, направленных вправо, и наоборот.

2. Обратите внимание на эмоциональную составляющую – понимая эмоцию, вы можете больше узнать о внутреннем состоянии человека

- *Очень пристальный взгляд.* Психологи дают две трактовки такому взгляду – это либо сильное влечение к объекту противоположного пола, либо акт враждебности и агрессии.

- *Зрачки расширены при ярких эмоциях (как позитивных, так и негативных).* Зрачки могут расширяться и сужаться в зависимости от перемены вашего отношения и настроения. Когда зрачки расширены, человек возбужден. Наоборот, если вы сердиты или огорчены, ваши зрачки будут сужаться. (И если вы смотрите девушке в глаза и видите, что у нее расширяются зрачки, вероятно, вы ей нравитесь.)

- *Глаза излучают радость.* Это искренний взгляд. Возьмите фотографию, где человек улыбается, и прикройте улыбку, оставив только глаза. Вы увидите, что при искренней улыбке глаза тоже излучают радость (а вокруг них появляются мимические морщинки). А если человек просто «натягивает» улыбку, а глаза его неподвижны, это значит, что он притворяется и улыбка его искусственная. Таким образом, по глазам можно понять, насколько человек с вами искренен.

- *Испуганный взгляд.* Если человек испуган или чего-то боится, то он очень широко открывает глаза и смотрит, не двигая ими. Глаза как будто застывают в таком положении, символизируя ступор, тупик, нерешительность. Если видите такой взгляд, смело можете делать вывод, что человек сильно напуган чем-то.

- *Пристальный прищуренный взгляд.* В данном случае возможны два варианта трактовки – либо человек очень сильно разозлен и сердится на вас, либо совершенно вам не доверяет и подозревает вас в чем-то. По сопутствующей информации и контексту вы сможете определить правильный вариант. Если собеседник смотрит на вас и прищуривается, вы можете сделать вывод, что у вас с собеседником нет искренних и доверительных отношений. Такой взгляд возникает абсолютно произвольно, и человек не может контролировать его.

- *Удивленные глаза.* Когда человек сильно удивлен, он выпучивает глаза и очень сильно поднимает брови. Помимо этого, челюсть движется вниз. Если вы кого-то хотите уличить во лжи, попробуйте провернуть такой трюк: скажите ему то, что вы все о нем знаете, и если он изобразит такую гримасу, значит, вы действительно его разоблачили.

- *Взгляд, выражающий нерешительность.* Человек одновременно прищуривается, хмурится и приподнимает одну бровь. Он не знает, какое решение принять, и взвешивает все «за» и «против».

- *Застенчивый взгляд.* Человек стесняется, не смотрит вам прямо в глаза, а смотрит как бы украдкой. Это может быть взгляд исподлобья. Особенно часто такой взгляд имеют девушки.

- *Взгляд человека, пережившего потрясение.* Он просто не может поверить в то, что увидел или услышал, будет смотреть строго вверх, как будто направляя вверх все свое тело. Это ситуация полного шока для него.

- *Печальный взгляд.* Когда человек испытывает грусть или его что-то тяготит, он не станет выставлять это на показ, и, чтобы хоть как-то скрыть эти эмоции, просто будет смотреть себе под ноги. Это очень распространенная модель поведения, обратите на это внимание.

- *Взгляд в сторону,* отвод глаз и избегание прямого контакта. Этот взгляд выдает человека с низкой самооценкой. Как правило, такие люди не хотят, чтобы другие знали об этом, поэтому всегда стараются отвести взгляд и тихо стоят в сторонке.

- *Учащенное моргание.* Если человек часто моргает, это говорит о том, что он сильно нервничает. Это своеобразная попытка сконцентрироваться, весь организм собирается для того, чтобы спрятать тревогу, но некоторые проявления не удается контролировать. Частое моргание совершается произвольно. Может быть, вам не стоит обсуждать с ним сегодня важный для вас вопрос или следует продумать аргументы, которые помогут вам унять тревогу собеседника и выстроить диалог так, как нужно именно вам. Возможна и другая причина частого моргания собеседника: он вами сильно заинтересован (например, если это представитель противоположного пола). В любом случае учащенные моргания всегда говорят о некоторой нервозности вашего партнера.

- *«Лживые» глаза.* Когда человек обманывает, он всегда избегает прямого контакта, запомните это. Но если вы напрямую обвините невиновного человека, то он будет очень сильно возмущен этим и, глядя вам прямо в глаза, будет утверждать обратное. Но если вы попытаете предъявить обвинения лжецу, его сразу же выдадут бегающие глаза – будьте в этом уверены.

- *Нервный тик глаза.* Глаз непрерывно сокращается и дергается. Это может говорить о том, что человек находится в депрессии, либо свидетельствовать о сильном эмоциональном или интеллектуальном перенапряжении. Вероятно, в его в жизни много проблем и стрессов. Причиной этого может быть любая психотравмирующая ситуация – испуг или состояние тревожности, повышенная умственная нагрузка, нарушения сна или общее перенапряжение.

- *Собеседник смотрит как бы сквозь вас.* Этим он демонстрирует полное безразличие к вам. Возможно, он просто устал после учебы / работы, и ему так проще воспринимать информацию, он как бы пребывает в медитативном состоянии и не тратит дополнительную энергию на прямой взгляд. Но если разговор важен для вас, то это очень плохой знак: собеседник совершенно не заинтересован в том, что вы говорите.

3. Обратите внимание на положение бровей

- *Брови ниточкой.* Это когда человек одновременно брови поднимает и сводит их. В целом, это означает, что ему не нравится ситуация или собеседник.

- *Брови «подпрыгнули».* Обратите внимание на лицо человека, когда вы его встретили в первую секунду. Если он действительно искренне рад вас видеть, то его брови на долю секунды «подпрыгнут», а потом опустятся вниз: «О, как я рад тебя видеть!». Если брови «под-

прыгнули», то общайтесь с ним открыто, он на самом деле рад вашей встрече, но если он пытается изображать, имитировать радость, а брови его неподвижны, значит, он вас обманывает, а радость его не более чем притворство.

А вы знаете, что современные технологии позволяют отслеживать, куда двигаются наши зрачки, и это уже активно используется в различных сферах нашей жизни? Проводятся различные исследования, среди которых встретилось одно очень любопытное: людям на экране показывали вопрос и ответ. Например, вопрос был такой: «Можно ли совершить убийство, которое оправданно?», и предлагалось два варианта ответа, которые были написаны слева и справа: «Вероятно, можно» и «Вероятно, нельзя». В помещении была установлена специальная камера, которая считывала движение глаз участников эксперимента. Было установлено, что если человек склоняется к какому-то из предложенных вариантов ответа, то он будет больше смотреть на него. Так можно читать мысли человека.

Если вы дадите человеку выбор и можете проследить его взгляд, включите визуализацию: изобразите, что в одной руке у вас яблоко, а в другой груша (акцентируйте внимание собеседника на том, что вот – яблоко и вот – груша). Попросите человека сделать выбор, но не сообщать вам о нем. Вероятнее всего, при принятии решения он выдаст себя взглядом – посмотрит на ту руку, в которой загаданный им фрукт.

Если человек склоняется к какому-то из предложенных вариантов ответа, то он будет больше смотреть на него.

Сейчас уже существуют приложения для смартфонов, которые отслеживают движение наших глаз. Вполне возможно, что уже в ближайшем будущем эти технологии получат широкое распространение.

Если вы приходите в банк или в магазин за крупной покупкой и перед вами на экране появляются какие-то опции, то в зависимости от того, как и куда вы посмотрели, опытный сотрудник банка сможет манипулировать вашим сознанием и подталкивать вас к принятию какого-то решения. А все потому, что навык наблюдательности очень важен при продажах. Нужно оценить настроение клиента, попытаться «прочитать его», чтобы найти аргументы, для того чтобы получить выгоду. Если вас прочли по глазам, то можно сказать – прочли какую-то часть ваших мыслей. Так что будьте внимательны! Важно не только читать чужой язык тела, но и управлять своим в своих же интересах.

О чем говорят движения головы и шеи, прикосновения к лицу



Движения головы и шеи, прикосновения к разным частям лица также являются частью сигнальной системы человеческого тела. Наклон головы, прикосновения к шее, поглаживания продемонстрируют заинтересованность собеседника, а также многое расскажут о его намерениях.

Собеседник в процессе общения слегка наклоняет голову влево или вправо

Он как бы разглядывает вас с разных сторон – это верный признак заинтересованности! Мужчины могут проверить это утверждение на женщинах и наоборот. Так мы как будто приглядываемся к человеку, оцениваем его, пытаемся понять значимость или важность его слов для нас.

Прикосновения рукой к лицу, к шее

Жесты и движения, связанные с прикосновением к лицу, сигнализируют о намерении скрыть правду. Когда человек лжет, он инстинктивно пытается закрыть рот, глаза и уши руками. Таким образом мы словно препятствуем проникновению лжи внутрь нас, а если сами, то как бы пытаемся скрыть это от окружающих. В некоторых случаях жесты, прикосновения к разным частям лица могут быть связаны с сомнениями, которые испытывает человек, или с его неуверенностью в себе. Но чаще эти жесты указывают на то, что собеседник намерен ввести вас в заблуждение, утаить что-то от вас или, наоборот, сгустить краски.

Эти жесты также могут указывать на общую нервозность, существующую в ваших отношениях.

Человек поглаживает заднюю поверхность шеи

Имейте в виду, что ваш партнер уже сыт по горло и едва себя сдерживает. Он напряжен и раздражен. Взаимодействовать, когда собеседник находится в таком состоянии, сложно. Скорее всего, разговор придется отложить, чтобы и дальше не обострять противоречия, существующие между вами. Не доводите ситуацию до «точки кипения», найдите более подходящий момент для беседы. Очевидно, что сегодня вам не удастся добиться своего. Жест, когда собеседник поглаживает заднюю поверхность шеи, явно указывает на то, что партнер намерен немедленно прекратить этот разговор.

Что означает поглаживание подбородка?

Если человек при взаимодействии с вами поглаживает подбородок, то это свидетельствует о том, что он *тщательно обдумывает ситуацию* и пытается дать ей оценку. Вы озадачили своего собеседника. Он пытается проанализировать и понять, что к чему. Ему нужно время, чтобы оценить ситуацию, взвесить все «за» и «против». Он в ходе вашей беседы должен *принять важное решение* и дать вам ответ. Причем этот ответ должен устроить вас обоих. Не торопите собеседника, дайте ему несколько секунд на обдумывание. Если вы видите, что он активно поглаживает подбородок, значит, наступил момент принятия решения. Наблюдайте внимательно за партнером. Последующие его жесты подскажут вам, какое решение он принял. Несложно будет понять, решение принято в вашу пользу или нет.

Вы можете проделать простой эксперимент – провести какую-то презентацию и попросить людей сказать, что они об этом думают. И, пока они будут слушать, думать, анализировать, они обязательно будут дотрагиваться до подбородка. И как только они перестанут гладить подбородок – значит, решение принято.

Обращение собеседника со своим подбородком даст вам много полезной информации. В момент целеустремленности и желания что-то сделать подбородок человека вытягивается вперед, но если человек находится в пассивном состоянии, то подбородок стремится вниз и втягивается как бы вовнутрь.

Потирание затылка либо шлепок по лбу

Когда коллега спрашивает у вас, сделали ли вы то, о чем он вас просил еще на прошлой неделе (а вы, как на зло, не сделали или вообще об этом забыли), то, скорее всего, вы шлепнете себя по лбу со словами: «Блин, совсем забыл, извини». Возможен и другой жест – потирание затылка. Так вот, шлепок по лбу – более доброжелательный вариант. Он означает, что вы действительно забыли и вам неудобно перед коллегой.

Потирание затылка означает, что человек испытывает сильное раздражение оттого, что вы к нему привязались. Эта просьба ему не понравилась изначально и, скорее всего, на самом деле он о ней не забыл, а вообще не собирался ничего делать! Но вы ему напоминаете, и это его бесит. Как правило, люди, которые в процессе диалога потирают шею, конфликтны и негативно настроены по отношению к окружающим, в то время как те, кто шлепает себя по лбу, гораздо более открыты и покладисты.

Классическая поза школьника или студента, когда рука подпирает скулу

Вашему собеседнику скучно. Он едва не засыпает. Он всячески показывает вам, что вы его изрядно утомили и ему совершенно не интересен предмет разговора. Возможно, сама тема разговора не входит в зону его интересов, или все это для него уже пройденный этап. Если вы продолжите так же монотонно излагать свою позицию, он либо уснет, либо попытается под благовидным предлогом завершить разговор. Так что, если для вас этот диалог важен и вы хотите добиться результата, подумайте о том, как оживить беседу. Расскажите что-то интересное, а лучше – дайте собеседнику возможность высказаться. Проявите интерес к тому, чем он занимается. Не забывайте, что людям намного больше нравится говорить о себе, чем выслушивать чужие проблемы.

Потирание века

За этим жестом всегда скрывается обман. Вообще, когда человек закрывает рукой глаза, это означает, что он не хочет видеть неправду. Собеседник таким образом пытается избежать прямого взгляда. Он боится того, что вы можете заподозрить ложь с его стороны, и пытается прикрыть глаза, как бы скрываясь от ваших подозрений.

Потирание кончика носа

Ваш визави в настоящий момент больше всего на свете хочет поскорее «закрыть тему». Разговор явно ему не по душе. Он не намерен спорить с вами и что-то вам доказывать. Более того, он не собирается входить в ваше положение и чем-то вам помогать. В процессе разговора у него возникли какие-то неприятные мысли. Но он не хочет их высказывать и словно прикрывает рот, касаясь кончика носа. Собеседник считает, что лучше поскорее закончить этот разговор, потому что ничего хорошего в эмоциональном плане он не принесет вам обоим. Все его мысли об одном – как поскорее уйти отсюда.

Поглаживание лба

Если в процессе общения ваш собеседник поглаживает лоб, это говорит о том, что он озадачен тем, что вы ему сообщили. Пока он еще не знает, как к этому относиться. Сейчас в своей голове он прокручивает тысячи вариантов того, как правильно воспринять вашу информацию.

Наличие горизонтальных складок на лбу

Это признак состояния повышенного внимания. А повышенное внимание может быть как со знаком «плюс», так и со знаком «минус». То есть это может быть ужас и страх, а может – изумление и удивление. В любом случае человек сконцентрирован на объекте, который видит перед собой. Чтобы лучше разобраться в причинах такого состояния, нужно анализировать мимику и жесты в комплексе.

Почесывание за ухом указательным пальцем во время дискуссии

Этот жест говорит о том, что собеседник не уверен в себе и пребывает в глубокой растерянности. В этот момент он не знает, что делать – соглашаться с вами или нет. У него нет особых возражений, но полностью принять вашу сторону он не готов. Соотнесите жесты вашего партнера с его словами и действуйте в соответствии с ситуацией.

Теребит мочку уха, когда говорите вы

Если человек почесывает и теребит ухо, это означает, что он хочет поскорее прекратить ваше общение и уйти. Так что, если вы ему рассказываете какую-то долгую историю, а он мнетя и почесывает ухо, это означает, что вам нужно округляться, пока вам не указали на дверь.

Теребит мочку уха, когда говорит сам

Уметь распознавать ложь, наблюдая за жестами собеседника, – важнейшее умение, которое нужно развить в себе. Если вы видите этот жест своего собеседника, будьте бдительны. Высока вероятность того, что он хочет вас ввести в заблуждение или преувеличивает реальные факты, которые преподнесут его в выгодном свете.

Человек положил руки (или одну руку) себе на голову

Это сигнализирует о том, что он заинтересован в ситуации и активно ее оценивает. Вы явно увлекли его своим разговором. Ему интересно, он видит перспективу в вашем предложении. Во всяком случае все это ему небезразлично. Дайте возможность собеседнику оценить ситуацию. Пока он настроен эмоционально позитивно. Если вы и дальше будете правильно с ним взаимодействовать, то, безусловно, добьетесь от собеседника того, чего хотите. Воспринимайте этот жест так: собеседник заинтересован, оценивает ваши слова, вы на правильном пути.

Указательный палец у виска, а большой палец поддерживает подбородок

Ваш партнер критически оценивает ситуацию. И это не очень хороший знак. Возможно, так он относится к вам или к какому-то вашему сообщению. И чем больше вы говорите, тем более усиливается это его отношение. Срочно меняйте направление разговора или его стиль. Вероятно, еще можно спасти положение. Постарайтесь заинтересовать партнера чем-то. Если не получается, то лучше поскорее завершить разговор, чтобы у собеседника не осталось после беседы с вами негативных воспоминаний.

Указательный палец лежит на подбородке

Эта поза символизирует недоверие. Человек не доверяет вам или испытывает скепсис по поводу информации, которую вы сообщаете. Недоверие или подозрение скрыть трудно, и этот жест указывает на то, что вам не стоит рассчитывать на доверительный контакт между вами и собеседником. Наверняка вы были недостаточно убедительны, чтобы он относился к вам и вашей информации с доверием. Найдите более весомые доводы и аргументы, чтобы получить доверие партнера.

Собеседник прикрывает рот

Когда другие люди говорят неправду (или мы сами кому-то вешаем лапшу на уши), мы делаем попытку закрыть рот, глаза и уши руками.

Если видите жест, при котором человек прикрывает рот, знайте, что ни о какой искренности со стороны собеседника не может быть и речи. Если он во время разговора с вами все время делает этот жест, насторожитесь!

В целом ложь выдают жесты, связанные с прикосновением рук к лицу. Но все-таки в каждом отдельном случае нужно внимательно наблюдать за поведением собеседника. Даже если жест защиты рта рукой не слишком заметен, его все же можно разглядеть. Как только заметили, знайте – вас обманывают.

Асимметрия мышц лица

Асимметрия, то есть неравномерное движение мышц слева и справа, наличие нервного тика с одной стороны – все это нехорошие знаки, указывающие на то, что есть рассогласованность между тем, что человек думает и что говорит. Сколько бы он вас ни уверял в своей искренности, на самом деле на уме у него совершенно другое.

О чем говорят жесты рук



Скрещенные руки на груди

Это классическая закрытая поза. Она символизирует дистанцию между человеком и ситуацией, отгораживание и отрицание. Скрещенные руки на груди – это своеобразный барьер, который отгораживает нас от неприятностей, связанных со взаимодействием с другим человеком. Так что, если собеседник скрестил руки на груди, это говорит о том, что он нервничает, воспринимает сложившуюся ситуацию как неблагоприятную и даже враждебную и пытается дистанцироваться от нее. Так он закрывается от опасности, которая ему угрожает.

Если ваша беседа проходила спокойно, но в какой-то момент партнер скрестил руки на груди, это, скорее всего, указывает на то, что вы сказали какую-то неудачную фразу или повели разговор в неправильном направлении. Собеседник с вами не согласен, он не чувствует себя в безопасности, даже если уверяет вас, что «прекрасно вас понимает» и «в общем-то, согласен с вами». Чтобы он вам ни говорил, если принял закрытую позу, значит, относится отрицательно к тому, что вы говорите.

Человек протягивает вам руку для рукопожатия

Рукопожатие – это приветственный жест. По нему вы можете понять, как к вам относится человек. Что он демонстрирует – превосходство или желание подчиниться? Оказывается, с самого первого момента встречи, с рукопожатия, вы с высокой долей вероятности можете правильно ответить на этот вопрос.

Обратите внимание на то, как он располагает ладонь. Если протягивает руку ладонью вниз, это означает, что он стремится доминировать над вами, если ладонью вверх, то, напротив, стремится подчиниться.

Сила рукопожатия

Когда человек жмет вам руку, обратите внимание на то, с какой силой он это делает. Чем сильнее и крепче рукопожатие, тем больше партнер стремится доминировать в ваших отношениях. Иногда, когда встречаются два сильных и уверенных в себе человека, два лидера, их рукопожатие похоже на противоборство. Крепкое рукопожатие выдает агрессивного, жесткого человека.

Потираание ладоней

Этот жест указывает на то, что ваш собеседник ждет скорого успеха. В нем – предвкушение, нетерпение, азарт, интерес. Этот жест несет много информации. Если во время беседы партнер потирает ладони, то ваше предложение или информация явно выгодны и интересны ему.

Потираание ладоней – это положительное ожидание. Человеком овладели мысли, связанные с получением выгоды. Успех не за горами, выгодная сделка, крутое предложение и т. п.

Демонстрирование больших пальцев

Ваш партнер хочет продемонстрировать вам силу своего характера. Вы должны четко понимать, что перед вами человек сильный и волевой. Он положил руки в карманы и высунул только большие пальцы – жест говорит о его стремлении властвовать. Для него важно сохранить положение лидера, и этим жестом он показывает вам, кто здесь главный.

Человек положил ладони в задние карманы

Перед вами сильный человек, который явно демонстрирует свое превосходство. Он стремится доминировать над вами.

Но есть интересная деталь: собеседник, с одной стороны, хочет показать вам свое превосходство, а с другой – пытается его скрыть. Он стремится выглядеть непринужденным, но не расслабляйтесь – он хочет руководить и властвовать.

Если собеседник во время беседы держит руки в карманах

За этим жестом кроется его нежелание участвовать в разговоре. Знайте, его совершенно не трогает ваша пламенная речь, и через минуту он забудет все, что вы тут ему наговорили. Этим жестом он демонстрирует свое равнодушие и нежелание тратить на вас свое время. Его отношение можно выразить приблизительно так: «Я тебя, конечно, выслушаю, но, по большому счету, все это мне не нужно и совершенно не интересно».

Человек сложил руки на груди, а большие пальцы выставил

С одной стороны, он скрестил руки на груди, и это означает, что он чувствует опасность и пытается защищаться, обороняться. Но с другой – он выставил большие пальцы, демонстрируя этим свое превосходство над вами. Этот персонаж считает себя лучше других и смотрит на всех свысока.

Руки на бедрах

Это символ готовности к активным действиям: куда-то пойти немедленно, что-то сделать прямо сейчас. Ваш партнер готов к взаимодействию. Вы явно его заинтересовали. Он решительный человек и медлить не станет. Ему все ясно и понятно. Он не хочет затягивать разговор и считает, что пора переходить к действиям. Если вы предложили ему что-то интересное, он готов прямо сейчас взяться за дело. Воспользуйтесь этим!

Шпалеобразный жест, пальцы рук соприкасаются (знаменитая поза мистера Бернса из «Симпсонов»)

Положительный жест. Этим жестом человек словно говорит вам: «Да! Решение принято и все превосходно!» Вы смогли склонить собеседника на свою сторону, и он принял удачное для вас решение.

Закладывание рук за голову

Человек испытывает ощущение превосходства над вами и другими людьми. Он уверен в том, что знает больше других и осведомлен во всех вопросах лучше. Такое всезнайство собеседника нередко раздражает людей, но с этим приходится считаться.

Аллан Пиз приводит несколько способов взаимодействия с людьми, демонстрирующими этот жест, и это зависит от конкретных обстоятельств.

Если вы хотите выяснить причину, по которой человек ведет себя с чувством превосходства, наклонитесь вперед с протянутыми ладонями и скажите: «Я вижу, что это вам известно. Не могли бы вы прокомментировать эту проблему?» Затем откиньтесь на спинку стула, ладони оставьте в поле обзора и ждите ответа.

Другой способ заключается в том, чтобы заставить человека сменить свою позу, что в свою очередь вызовет изменение его отношения. Для этого можно взять какой-нибудь предмет и, отставив на большое от него расстояние, спросить: «Вы не видели это?», заставив его наклониться вперед.

Хорошим способом взаимодействия будет копирование его жеста. Если вы хотите показать, что согласны с собеседником, все что вам нужно сделать, – это повторить его позу (А. Пиз «Язык телодвижений»).

О чем говорит расположение ног и всего тела



Расположение ног и тела тоже многое расскажет вам о мыслях и намерениях собеседника. Старайтесь подмечать все детали. Помните, в чем бы вас ни убеждал собеседник, язык его жестов всегда расскажет правду. Главное – будьте внимательны и наблюдательны!

Сидит, положив ногу на ногу

Человек положил ногу на ногу. Это обычное положение. Так сидят многие. Но по этому положению можно определить, где находится интересующий человека объект. Если левая нога лежит на правой, значит, интересующий объект находится справа от сидящего. А если мужчина и женщина сидят, скрестив ноги в сторону друг друга, это значит, что они, скорее всего, друг другу нравятся. Если же ноги направлены в противоположную сторону, то партнеры наверняка терпеть друг друга не могут и лишь притворяются, что общаются доброжелательно.

Расположение ступней

Обратите внимание и на то, как расположены ступни вашего собеседника. По наблюдениям, часто они повернуты в ту область, которая ему интересна. Там может находиться привлекательная женщина либо красивая машина, да все, что угодно! Человек автоматически выбирает такое положение. Просто мы всегда обращаемся в сторону того объекта, который нам интересен.

Собеседник вытянул ноги вперед

Если вы говорите с женщиной и она вытянула ноги вперед, можете быть уверены, что ей с вами комфортно. Она чувствует себя в полной безопасности. Она видит ваше расположение и проявляет доброжелательность в ответ. Это движение говорит о том, что девушка настроена на длительную беседу. Вы ей интересны. Так что располагайтесь удобно и общайтесь с удовольствием!

Если такой жест делает мужчина, то можете воспринимать это как знак позитивного отношения к вам.

Притопывание во время беседы

Вы утомили собеседника! Нельзя же быть таким навязчивым! Он уже не может слушать ваше монотонное «жужжание» и не знает, куда от вас деться. Возможно, вы рассказываете что-то по третьему кругу или утомили его излишними подробностями. Ему скучно, и он просто не знает, чем себя занять. Вот и притопывает, чтобы вы наконец обратили на это внимание и переключились на более интересную тему.

Человек раскачивается взад-вперед

Если в процессе общения человек раскачивается взад-вперед, это указывает на то, что он совершенно не желает принимать от вас информацию. Все это не нужно, не интересно и по большому счету ему наплевать на то, что вы говорите. Возможно, какие-то обстоятельства заставляют его слушать вас. Но он не скрывает своего пренебрежительного к вам отношения. «Ну-ну, говори-говори», – думает он.

Если ваш собеседник ведет себя подобным образом, не надейтесь на то, что вы сможете его чем-то заинтересовать или сумеете довести до него какую-то нужную вам мысль. Он не намерен взаимодействовать с вами. Более того, открыто демонстрирует неуважение к вам.

Собеседник наклонился вперед и взялся двумя руками за стул

Видимо, ваша беседа затянулась, или, быть может, вы никак не можете прийти к решению, устраивающему вас обоих. Собеседник изрядно устал от всего этого и хочет поскорее отсюда уйти. Он показывает вам, что готов выйти из комнаты сразу же, как только вы его «отпустите».

Не стоит злоупотреблять терпением партнера. Или находите консенсус, или перестаньте мучить собеседника мелочами и деталями. Обратите внимание на этот жест – это призыв к завершению разговора.

Корпус или ноги собеседника обращены в сторону выхода

Очень символическая поза – человек хочет поскорее уйти. Такое положение тела является знаком того, что разговор окончен и собеседнику больше добавить нечего. Похоже, суть дела ему ясна, а мелочи его совсем не интересуют.

Сидит прямо на краешке стула

Скорее всего, перед вами очень скромный и неуверенный в себе человек. Он ужасно стеснителен, все его движения скованны. Его что-то беспокоит или он чего-то боится. Он боится даже расположиться на всем стуле. Так он добровольно отдает вам право быть лидером. Если он не сидит, а «пристраивается» на краю стула, это говорит о том, что перед вами человек тревожный, находящийся в крайне нервном состоянии.

Походка

Походка может многое рассказать о человеке, с которым вы взаимодействуете. Если у него походка быстрая (шаги широкие), то она символизирует экстраверсию, целеустремленность, направленность. Это активный человек, он любит действовать. Решительный и предприимчивый, у него широкий круг общения. Его жизнь наполненная и интересная.

Частые и короткие шаги символизируют интроверсию, приспособляемость и осторожность. Это человек «в себе». Он неохотно впускает в свою жизнь новых людей. Все новое его пугает. Традиции и привычные устои – самое главное для него. Если вы предлагаете ему какое-то дело, то он, скорее всего, проявит осторожность и откажется. Он перестрахуется и не станет рисковать. Да и лишнее общение ему ни к чему.

Другие жесты, движения и особенности поведения



Человек прикусывает дужку оправы очков

Это означает, что он оценивает вас и ситуацию и обдумывает решение. Пока он прикусывает дужку оправы очков или снимает и надевает их, он хочет «выиграть» время для принятия решения. Вот и проявите уважение к собеседнику – помолчите немного, дайте ему возможность определиться.

То же самое относится и к прикусыванию пальца. Если женщина оценивающе смотрит на вас, прикусывая при этом палец или дужку очков, значит, вы ей нравитесь.

Прикусывание губ

Если человек слегка прикусывает губы, то это означает, что он не очень хочет высказываться и предпочтет промолчать. А вот если он облизывает губы, то здесь возможны два варианта: либо он пытается привлечь к себе внимание, либо испытывает тревогу и нервозность.

Похожий жест – прикусывание дужки очков.

Вообще исследователи считают, что прикусывание – это подсознательное стремление оправдать свое молчание. Человеку нужно занять свой рот чем-то, и поэтому он кладет туда либо очки, либо ручку или даже палец. То есть рот занят, пока он думает. Как рот освободится – человек выскажет свое решение.

Часто прикасается к запястью или к ремешку часов

Ваш партнер нервничает, и этот жест – признак того, что он стремится подавить в себе волнение. Тема разговора вызвала в нем тревогу, беспокойство или еще какие-то негативные эмоции. Не пропустите этот жест! Не стоит выводить собеседника из себя. Эффективным может быть только такое общение, когда партнеры чувствуют себя спокойно и понимают, чего хотят добиться друг от друга. В данном случае лучше вывести разговор на эмоционально нейтральный уровень. Возможно, собеседник успокоится, и потом вы сможете вернуться к прежней теме разговора.

Человек грызет ручку или карандаш

Обычно такое поведение свойственно беспокойным людям. Если ваш партнер ведет себя именно так, то это означает, что он сильно волнуется, беспокоится и тревожится и связано это с вами или с информацией, которую вы ему сообщили. Он грызет кончик ручки, и это как-то успокаивает его.

Постарайтесь отнестись к этому с пониманием.

Постоянно прикасается рукой к сумке, ремню или вороту рубашки

Эти жесты свидетельствуют о неуверенности вашего партнера. Да, он действительно не слишком уверен в себе и пытается постоянно за что-то ухватиться – то за сумку, то за ремень. Возможно, в какой-то другой области он как рыба в воде, но в деле, о котором вы говорите, он явно новичок. Поэтому и волнуется так! Что ж, вы видите его «слабое звено». Старайтесь выстроить общение так, как вам выгодно.

Собеседник резко замедлил темп речи

Будьте внимательны! Сейчас в его голове что-то происходит. Все его мысли направлены на то, о чем вы даже не догадываетесь. Он вам говорит одно, а думает совершенно о другом. Скорее всего, в этот момент он начал вам врать. И замедление темпа речи связано именно с этим. Он несколько «зависает» во времени, потому что понимает, что врать нужно так, чтобы ему поверили. В эти секунды он как раз думает о том, как бы вам «правдоподобно» соврать.

Но вы уже умеете распознавать ложь, и вас не так легко провести!

Постоянно покашливает

Вам может показаться, что у него все время першит в горле, но на самом деле собеседник нервничает, ощущает беспокойство и тревогу. Скорее всего, он врет или, мягко говоря, выдает желаемое за действительное.

Вы долго уговариваете человека или убеждаете в чем-то, и вдруг он глубоко вздыхает

Хороший знак: ваш партнер только что принял решение согласиться с вами.

Это решение далось ему тяжело. Он долго сомневался – как лучше поступить. Но все позади. Он выдохнул с облегчением. Правильное принято решение или нет, покажет время. Но у него будто гора свалилась с плеч. И он демонстрирует вам радостную готовность взаимодействовать.

Если мужчина (или женщина) прихорашивается у зеркала

Если человек уделяет слишком большое внимание своей внешности, постоянно прихорашивается, поправляет прическу, поглядывая на себя в зеркало, это означает, что где-то рядом находится тот, кто ему (ей) симпатичен, и он (она) хочет предстать перед объектом своей симпатии в лучшем виде.

Поддельная улыбка

Распознать поддельную улыбку элементарно. Просто обратите внимание на то, как движутся мимические мышцы вокруг глаз. Если сокращаются мимические мышцы вокруг глаз, то улыбается человек от чистого сердца. А если улыбка поддельная, то сокращаются только мышцы рта, а глаза остаются абсолютно неподвижными.

Обратите внимание и на скорость эмоциональной реакции. Если эмоциональная реакция истинная, то она происходит очень быстро, а если человек лишь изображает эмоцию, то реакция происходит с задержкой на 1–2 секунды.

Представьте такую ситуацию: какой-то человек, которого вы знаете, украл у вас кошелек, и вот вы подходите к нему и говорите: «Представляешь, а у меня кошелек украли». Он знает, что это он украл кошелек, и это для него не новость. Так вот, он, пытаясь отвести от себя подозрение, будет изображать удивление: «Правда? Не может быть! Как же так?!»

Теперь обратите внимание, что после того, как вы сообщили ему эту новость, прошло примерно 1–2 секунды, и только после них он дал эту эмоциональную реакцию. А в нормальной ситуации человек, который впервые слышит новость, реагирует моментально и на лице у него моментально отражается эмоция.

Будьте наблюдательны! Подлинные эмоции не так сложно отличить от поддельных. И, если вы научитесь этому, это поможет вам избежать горьких разочарований.

Глава 3. Жесты любви: читаем мысли в отношениях



Хотите научиться читать мысли девушек? Или (если вы девушка ☺) проверить, какие сигналы вы подаете противоположному полу? Тогда не будем терять времени и займемся этим прямо сейчас!

Это не так сложно, как вам кажется. Уверен, что скоро вы научитесь безошибочно «вычислять» мысли, желания и намерения даже самых непрístupных красавиц. Помните, о чем я говорил выше? Знать намерения – значит быть на шаг впереди!

Вам понадобятся наблюдательность, внимательность, немного воображения и проницательности.

Итак, вперед!

Мужчины и женщины – мы такие разные



Двадцать третьего августа 1973 года. Ян-Эрик Олссон, сбежавший из тюрьмы, захватывает банк. Он ранил полицейского и взял в заложники четырех сотрудников банка: одного мужчину и трех женщин. В течение нескольких дней этот человек удерживает этих несчастных людей в здании банка. Несмотря на то что Олссон грозился убить заложников, когда он был задержан, его жертвы встали на защиту своего мучителя. Они заявили, что во время штурма банка боялись полицейских, а не самого преступника. Более того, они уверяли, что захватчик ничего плохого им не сделал. По некоторым данным они даже помогли собрать деньги на его адвоката. Жертвы всячески оправдывали тирана. А когда он отправился на долгие годы за решетку, все три женщины писали ему письма и даже навещали его в колонии.

Этот случай вошел в историю и получил название «стокгольмский синдром». Стокгольмский синдром описывает симпатию, возникающую между захватчиком и его жертвой. Когда психологи стали анализировать это явление, то обнаружили, что оно наблюдается не только в ситуациях, связанных со взятием заложников, но и при других обстоятельствах (например, в ситуациях домашнего насилия). Специалисты объясняют это тем, что в острых стрессовых ситуациях человек хочет верить в благоприятный исход событий, в то, что агрессор в определенный момент все равно освободит свою жертву. Находясь в состоянии сильнейшего стресса, жертва начинает испытывать симпатию к захватчику и в конечном счете – отождествлять себя с мучителем, полностью понимая и даже поддерживая его.

Действительно, похожие ситуации нередко происходят в семьях. Многие женщины, живя со своим жестоким и агрессивным мужем, испытывают стокгольмский синдром, то есть продолжают любить и оправдывать своего мучителя. Он избивает, унижает, издевается над ней, а она говорит, что рядом с ним чувствует себя защищенной. И стоит кому-то со стороны попытаться остановить жестокого мужа, как она бросается на защиту любимого.

Да, женщины порой ведут себя очень странно и необъяснимо. Мужчинам сложно понять мотивы их поведения. Почему она так поступает, а не иначе? Почему в некоторых ситуациях реагирует остро, а иногда идет на любые компромиссы? Как понять, чего она хочет и чего добивается от мужчины? Некоторые интересные факты о женской психологии, приведенные в этом разделе, многое объясняют.

Женщины любят плохих парней

Скромницы часто западают на плохих парней. Если спросить, что она нашла в этом человеке, то она не сможет ответить на этот вопрос. Все вокруг твердят: «Он тебе не пара! Ты умница, красавица. А он отморозок какой-то». Но все слова напрасны. Она смотрит на него

влюбленными глазами и дышит с ним в унисон. И ничего, что он не обращает на нее особого внимания. Ничего, что он резок, груб, манипулирует и даже обманывает ее, она уверена, что он самый лучший на свете, и не хочет даже смотреть в сторону других мужчин. Да и что могут ей дать эти положительные герои, скучные, нудные «ботаники»? А с ним она узнала, что такое настоящая страсть, пережила бурю эмоций, шквал чувств, драйв, кураж. С ним она стала свободной и раскованной, почувствовала себя сексуальной и желанной. Ради этого она готова простить ему то, что он пренебрегает ей и заставляет ее страдать.

Так за что женщины любят плохих парней?

- Прежде всего, за то, что «крутой парень» не дает себя приручить! Он настолько дорожит своей свободой, что будет сопротивляться до последнего. А женщине нравится завоевывать его.

- Отношения с таким мужчиной драматичны, опасны и рискованны. Но женщинам нравится острый «перчик» в отношениях. Скандалы, выяснение отношений, разрыв, ненависть и снова... любовь, страсть, бурные примирения. Плохие парни действуют решительно и всегда добиваются своего. Им плевать на препятствия. И именно это возбуждает женщину.

- Иногда женщина выбирает того, с кем она может вновь испытать сильные эмоции, которые переживала ранее. Например, мужчина напоминает ей первую любовь, и она подсознательно стремится воспроизвести эти прекрасные ощущения еще раз.

- Еще одна причина, по которой женщины любят плохих мужчин, кроется в детстве. Если ей приходилось бороться за любовь родителей, она продолжает бороться за любовь мужчины и во взрослой жизни.

Какими бы ни были причины этих отношений, но роман с таким героем обычно длится недолго. Получив опыт, женщина выбирает спокойного, стабильного мужчину, с которым она сможет создать семью.

Как мужчины и женщины переживают расставание

Интересно, но мужчины и женщины совершенно по-разному переживают расставание.

Мужчина после расставания не слишком печалится и думает примерно так: «Отмазался, ура! Теперь хоть поживу спокойно». Но проходит 1–2 месяца, и его настроение меняется: «Какой я несчастный и одинокий! Зачем я ее бросил? Она такая хорошая». Тоска, грусть, пустота...

У женщин все наоборот. На расставание любая женщина реагирует очень болезненно. Слезы, страдания, причитания... Она выплачет все глаза, использует тысячу носовых платков и съест тонну мороженого и конфет, «заедая» потерю. Но это происходит только первые дни и недели. Через 1–2 месяца женщина чувствует себя гораздо лучше, чем мужчина. Она понимает, что «на нем свет не сошелся клином» и вокруг много классных мужиков. А она такая привлекательная и аппетитная! Через пару месяцев страданий наступает внутреннее обновление, прилив сил, сексуальной энергии, и она уже снова готова отправиться «в большой мир», чтобы найти там мужчину мечты.

А ее бывший спустя два месяца приходит к ней и говорит: «Давай начнем все сначала. Я многое понял. Я не могу без тебя». Но не тут-то было! Она с улыбкой отвечает: «Да пошел ты!» Вот такая несправедливость.

Почему женщины носят сумочки?

Основная причина – им постоянно нужно что-то держать в руках. Да, женщины чувствуют себя очень некомфортно, если у них «пустые руки». Без сумки как без рук. Женщины

хранят в своей сумочке тысячу разных предметов. Это целый мир, в который посторонним вход строго запрещен! Когда женщина беспокоится, волнуется, чем-то встревожена, она теревит в руках сумочку (это могут быть перчатки, которые она не выпускает из рук) или начинает усиленно искать что-то в ее недрах.

Если женщина негативно воспринимает собеседника, она демонстративно ставит сумку перед собой, как щит, говоря тем самым, что хочет отгородиться от неприятного человека. Этот жест означает отказ от взаимодействия. Даже не надейтесь на расположение этой дамы и тем более не пытайтесь втереться к ней в доверие! Символизм этого жеста заключается в том, что она «возвела» между вами стену и хочет укрыться за этой стеной от вашего назойливого внимания. Она показывает вам, что она сама решает, с кем общаться, а с кем нет. Заметьте, она, а не вы!

Но если она открыла при вас сумку и позволила вам увидеть содержимое, это означает, что она вам доверяет. И это дорогого стоит.

Поцелуи, любовь, объятия

Женщины придают гораздо большее значение поцелую, нежели интимной близости. Да, именно так. Девяносто процентов женщин, согласно опросу, заявили, что они с большим теплом в сердце вспоминают первый поцелуй, нежели первый интимный опыт. Именно поэтому часто бывает, что юношеская любовь в виде объятий и нежных поцелуев продолжается месяцами, но дальше ничего не происходит. Просто девушка все свои чувства выражает посредством поцелуев. И большего ей не нужно. Для мужчины же поцелуй – это только первый шаг к интимным отношениям. Это только искра, от которой разгорается настоящая страсть!

По-разному мужчина и женщина воспринимают близость. После занятия любовью женщина смотрит на мужчину и восхищается им: «Он в этот момент такой красивый!» Она думает о том, как бы сделать это еще и еще, чтобы продлить очарование. А у мужчины все происходит абсолютно наоборот. Он вообще не думает больше о сексе, он просто хочет расслабиться и заснуть.

А теперь вопрос: как, по вашему мнению, проще всего завоевать доверие девушки? Спасти ей жизнь? Защитить от врагов? Пообещать любовь до гроба и рай в шалаше? Это, конечно, круто и наверняка произведет на нее неизгладимое впечатление, но, к сожалению, чудесный эффект продлится недолго. Есть более простой и действенный способ получить «золотой ключик» от ее сердца. Просто обнимите ее на 20 секунд! Ученые доказали, что обнимание в течение 20 секунд значительно повышает выработку окситоцина в крови у женщины. Это вызывает у нее ощущение гармонии, спокойствия и благоденствия. Есть даже такой психологический прием. Если женщина кричит, ругается рвет и мечет, а вы не знаете, как ее успокоить, просто обнимите ее и ласково прижмите к себе. Она может вырываться и говорить «отпусти меня», но вы держите ее в течение 20 секунд в своих объятиях. Через 20 секунд она расслабится и успокоится.

Какие мужчины нравятся женщинам?

Брутальные мужчины или смазливые красавчики? Все зависит от среды обитания. Ученые пришли к выводу, что женщины, которые живут в благополучных странах, где высокий уровень жизни и низкая преступность, предпочитают приятные, мягкие, обтекаемые черты лица у мужчин. То есть любят смазливых красавцев.

Женщины, которые живут в более суровых условиях, в странах с низким уровнем жизни, но с высоким уровнем преступности, напротив, предпочитают мужчин грубых и сильных.

В основе этого выбора – принцип выживания. Какой мужчина может обеспечить женщине безопасность? Конечно, brutальный и мужественный. С ним она и ее дети будут в безопасности.

А вот комфортных условиях можно подумать и о приятном. Модник, гламурный красавец, стильный и утонченный – перед таким не устоит ни одна женщина! Так что не удивляйтесь, что половина женщин развитых стран без ума от красавчиков.

Вот это любовь!

Любовь – это самое прекрасное чувство, которое может испытать человек. Это желание приносить радость любимому, быть каждую минуту рядом с ним. Весь мир существует только для влюбленных! Ты счастлив оттого, что открываешь свое сердце близкому человеку.

Любовь пробуждает в человеке лучшие качества, преображает и облагораживает его. Но вместе с тем любовь это своеобразная форма зависимости. И когда любовь становится зависимостью, она приносит не только удовольствия. Негативным последствием такой зависимости является депрессия.

Ученые установили, что любовь имеет сходство с обсессивно-компульсивным расстройством психики. В период любви сильно повышается гормон стресса, кортизол, и значительно снижается уровень серотонина. Серотонин – это нейромедиатор, отвечающий за чувство удовлетворенности. Специалисты, проводившие исследования, установили, что уровень серотонина у тех, кто любит, равен уровню людей, страдающих обсессивно-компульсивным расстройством. Люди, страдающие от ОКР, имеют низкий уровень серотонина, и это является причиной постоянного чувства тревоги, которое они испытывают. Именно поэтому люди часто страдают от любви.

Вы Ей нравитесь! Не верите?



Если у вас трудности в общении с представителями противоположного пола, если вы никак не можете познакомиться с женщиной своей мечты – не отчаивайтесь! Прочитав этот раздел книги, вы сможете овладеть этой «наукой». Все не так сложно! Конечно, вам пригодятся знания, полученные в предыдущих главах. Ведь счастливая личная жизнь, семейное счастье, гармония и взаимопонимание невозможны, если партнеры не умеют взаимодействовать и не понимают мыслей и мотивов поступков друг друга.

Но не будем опережать события. Путь к счастью начинается со знакомства...

Все начинается со знакомства

Есть одно простое правило: хочешь встретить свою любовь – знакомься! Нет никакого смысла ждать, когда светлое чувство само придет к вам с распростертыми объятиями. И не стоит надеяться, что с любимым человеком вас сведет счастливый случай. Это все иллюзии, причем достаточно опасные, так как зачастую они приводят к одиночеству и разочарованию в себе и окружающих людях. Свою любовь встретит тот, кто активно к этому стремится.

Все начинается со знакомства. Именно знакомство и есть тот самый «первый шаг», который сделать труднее всего. И первое впечатление в этом деле определяет все. Проблема состоит в том, что мужчины во время знакомства совершают грубые и нелепые ошибки, которые не дают развиваться даже самым перспективным отношениям.

Я и сам попадал в подобные ситуации. И скажу прямо, не раз был на грани провала.

Давайте честно и открыто поговорим о главных ошибках, которые допускают мужчины при знакомстве с женщинами.

Подкаты, шаблонные фразы

Скажу сразу, это плохо работает. Девушка сразу видит, что вы к ней подкатываете, и подумает, что вы, скорее всего, таким образом пытались «подцепить» уже не один десяток девиц.

Почему это не работает? Запомните, любая женщина мечтает об особенном отношении к себе. Избитые фразы отталкивают и настораживают. Не нужно выпрыгивать из штанов, пытаясь покорить ее типовыми фразочками вроде «Вам говорили, что вы красивая?» или «Я давно вас искал». Лучше начните разговор с описания ситуации, в которой вы находитесь, либо постарайтесь передать девушке свое настроение. Будьте искренни и открыты – это главное!

Не нужно извиняться

Глупо извиняться за то, что вы пытаетесь с ней познакомиться. «Девушка, извините, а можно к вам обратиться?» и т. д. Эта фраза с самого начала программирует вас на провал. Вы сразу даете понять, что вы не подарок судьбы и не принц. Вы зажатые, переминаетесь с ноги

на ногу, не знаете, с какой стороны подойти. Вы даже готовы прощения просить за попытку с ней заговорить! Подумайте, разве девушки о таком мечтают?

Так что не делайте этого.

Держитесь!

Нельзя быстро сдаваться и капитулировать. Если девушка сразу не идет на контакт, это вовсе не значит, что вы ее никогда не завоюете. Мужчина должен быть настойчивым. В меру, разумеется. Часто женщины специально тестируют мужчин на настойчивость. Они хотят убедиться в серьезности их намерений. Даже если она говорит вам, что у нее есть мужчина, это вовсе не означает, что вы должны сразу разворачиваться и уходить. Возможно, она просто хочет понять, насколько вы настойчивы и готовы ли ради нее на настоящие поступки.

Номер телефона – не главное

Следующая ошибка – это быстро выпросить номер телефона и бежать. Если вы к ней подошли, обменялись парой фраз и ту же настаиваете на том, чтобы она дала вам номер телефона, то ни к чему хорошему это не приведет. Она подумает, что вы слабый и неуверенный в себе человек, который не в состоянии поддержать разговор более двух минут. Именно поэтому вы стремитесь побыстрее «урвать» телефон и удрать. Она рассчитывает на то, что вы предоставите ей возможность предстать перед вами во всем своем блеске! Она такая красивая, привлекательная, умная, образованная. Ей хочется продемонстрировать все эти достоинства вам! А вы выпросили номер телефона и бежать! Не по-мужски это как-то!

К тому же она может посчитать, что вы настолько цените свое время, что только минуту можете уделить ей, такой прекрасной и неповторимой, и это ей, конечно, не понравится.

Запомните, получить заветный номер телефона – это не главное. Постарайтесь установить эмоциональный контакт, завязать ситуацию общения, а если получится – создайте интригу, чтобы ей было интересно продолжать общение с вами, и только потом можно обменяться телефонами.

Ты от меня далеко...

Не раз доказано на практике, что если вы знакомитесь с женщиной, которая живет слишком далеко от вас, то это, скорее всего, ничем не закончится. Да, любовь не знает расстояний. Но это справедливо тогда, когда уже есть любовь. Но когда вы только на стадии знакомства, до глубоких чувств еще очень далеко! Пока любви еще нет, но есть только заинтересованность друг в друге. И тут расстояние между вами имеет большое значение. Я сам много раз убеждался, что если она живет в 2–3 часах езды от вас, то это колоссальная преграда для развития отношений. Причем преграда для обоих. Поэтому лучше знакомиться с женщиной, которая живет рядом. К тому же, если живет она на соседней улице, вам будет казаться, что сама судьба свела вас, что является хорошим фоном для продолжения отношений.

А как найти девушку неподалеку? Есть один эффективный способ – через приложения и сайты знакомств. Это очень удобно. Все, кто там зарегистрирован, имеют цель познакомиться, чего не скажешь об обычных соцсетях, где познакомиться с интересным человеком крайне сложно. Здесь же все изначально настроено на взаимодействие. Люди открыты и готовы вступить с вами в диалог, а может быть, и более серьезные отношения. Просто заходите и выбираете. Вполне возможно, что уже сегодня вы найдете интересного человека на соседней улице. А может, ту, которую видели много раз и хотели познакомиться, но не решались.

Глухая оборона

Не стоит излишне защищаться и уходить в глухую оборону. Нельзя постоянно оправдываться. Это очень распространенная ошибка. Девушки считают это моментально и вос-

принимают такое поведение как вашу неуверенность в себе. Например, у вас очень старая машина. Вы не сильно паритесь на этот счет, но вдруг девушка говорит: «Что у тебя за развалина, позор!» Большой ошибкой было бы сказать, что у меня есть машина покруче, но просто она сейчас в ремонте. Лучше признать: «Это моя машина, я ее очень люблю и не откажусь от нее». Так девушка увидит и почувствует в вас уверенность. Она поймет, что перед ней человек с убеждениями и принципами, а не флюгер, который реагирует на каждое дуновение ветра. Но если начнете оправдываться, придумывать какие-то небылицы, то дадите ей понять, что комплексуете. Поэтому, даже если она обнаружила в вас какой-то недостаток, – не надо вставать в оборонительную позицию. Смелее! Будьте уверенным в себе! Пусть она это почувствует!

Не в то время и не в том месте...

Избегайте знакомств в неподходящих ситуациях и местах. Здесь работает простой принцип. Чтобы знакомство было удачным, нужно оказаться в нужное время в нужном месте. Да, не все места и ситуации подходят для знакомства. Например, когда девушка куда-то спешит либо чем-то занята, то попытка знакомства, скорее всего, будет неудачной. Если она всерьез занимается спортом и пришла на тренировку, то лучше не отвлекать ее. Не нужно подкатывать к ней в спортзале, когда она в поте лица качает мышцы пресса. Зато, когда она расслаблена и пришла отдыхать, – вам и карты в руки! Например, она вышла с подружкой прогуляться. Она прекрасно выглядит, расслаблена, находится в отличном настроении. Это прекрасное время и место для знакомства! Пригласите ее выпить чашечку кофе в уличном кафе. Создайте позитивный настрой. Вот и все – дело сделано! Удачное знакомство состоялось! Вы оба удовлетворены общением и довольны тем, как провели время.

Не нарушайте границ!

Нельзя вторгаться в личное пространство другого человека. Это главное условие взаимодействия двух людей. Только соблюдая его, вы можете рассчитывать на продолжение отношений.

Каждый человек оберегает личные границы. А женщина тем более! Ваша задача – правильно определить эти границы, «нащупать» их. В этом вопросе от вас потребуется особая деликатность и проникательность. Если вы поймете, в каких пределах можете действовать спокойно и безопасно, то, вероятно, совсем скоро получите доверие женщины. Но это доверие, выданное вам «в кредит»! Вы должны оправдать его именно безукоризненным соблюдением границ ее «личной территории». Она знает, на каком расстоянии готова общаться с близким человеком, а на каком с незнакомым. Не стоит стремиться подойти к ней поближе – это грубая ошибка. Вы моментально получите ответную реакцию. Она сделает шаг назад от вас, и это сработает вам в минус.

Можно тебя поцеловать?

Такие бессмысленные вопросы все испортят – даже не сомневайтесь в этом. Конечно, при знакомстве вы, скорее всего, не полезете к ней с поцелуями, но если вас обоих захватит страсть и это произойдет, тем более трудно придумать более глупый вопрос, нежели этот.

Однако на последующих свиданиях, когда вы уже достаточно сблизитесь, это может стать проблемой. Как лучше подступиться к ней? Может, нужно спросить, «а можно ли тебя поцеловать?». Скажу прямо, я не думаю, что бессмысленные вопросы положительно влияют на отношения. Они, конечно, могут показаться милыми, но на самом деле женщины мечтают не об этом. Женщина ждет от вас решительности. Мужчина должен действовать, опережая желания женщины. За ним должна быть инициатива. Ваша задача – *приятно* удивлять ее своими неожиданными поступками.

Действовать нужно вежливо, аккуратно, но решительно. А если будете спрашивать ее о каждом шаге, вас ждет провал!

С ее подругой общаться проще, но стоит ли?

Часто мужчина больше говорит с подругой понравившейся женщины, чем с ней самой. Мужчины так поступают, потому что общаться с интересующей их женщиной более трудно и волнительно, нужно искать общие темы, подбирать слова, создавать определенный эмоциональный настрой, в котором обоим будет комфортно, и т. д. Чтобы разрядить напряженную обстановку, нередко мужчины переключаются на подругу избранницы. Да, действительно, с подружкой общаться как-то проще и веселее. Она не столь взыскательна, поддерживает все темы, смеется над незатейливыми шутками. И вообще, с ней как-то легко и просто, потому что она «свой парень».

Но подумайте, стоит ли это делать? Однозначно нет! К успеху вас это не приведет. Ваша девушка воспримет это очень просто: если подруга вам более интересна, то и общайтесь с ней на здоровье. Женщины не склонны подвергать анализу поступки мужчин и выявлять их глубинные причины. С самого начала она хочет от вас одного – ясности. Она должна четко понимать, что это будет: флирт, дружба или любовные отношения. А если вы уделяете слишком много времени ее подруге, то ваши отношения закончатся, так и не начавшись. Женщины не терпят двусмысленности.

Не курите!

Не стоит курить в ее присутствии, особенно, если она не курит. Некоторые считают, что курение в процессе разговора делает общение непринужденным. Это ошибочное мнение. Возможно, в среде мужчин, это и работает. Но если девушка не курит, то курение будет вашим минусом. Представьте, вы дымите весь вечер, как паровоз, в присутствии некурящей девушки. Неужели вы думаете, ей приятно весь вечер дышать дымом? Как прикажете воспринимать это? Она подумает, что вы совершенно не считаетесь с ней и не учитываете ее интересов. И будет права!

Недостатки и достоинства

Не преувеличивайте свои достоинства. Одно дело, когда вы стремитесь завуалировать свои недостатки, – это нормально. Но вот попытка преувеличить свои достоинства, скорее всего, погубит вас. В сказки о том, какой вы крутой, она, скорее всего, все равно не поверит. Такие спецэффекты не производят на умных женщин никакого впечатления! Вы можете ей показаться самовлюбленным типом.

Запомните, любая положительная информация о себе должна быть дозированной. Не стоит перегружать ею девушку. Ваше напористое желание представить свою персону в лучшем свете даст обратный эффект. Девушка будет держаться от вас подальше. И неудивительно – ведь вы такой крутой и состоите сплошь из достоинств!

Не теряйте контакт

Старайтесь не слишком зависеть от ее реакции. Часто мужчины так сильно концентрируются на реакции женщины, что забывают о самом разговоре и теряют эмоциональный контакт. Не нужно думать о том, как она отреагирует на каждое ваше слово или что скажет в ответ. Не нужно излишне угождать и заискивать. Самое главное – создание эмоциональной атмосферы, в которой ваши отношения смогут развиваться и дальше. Это должна быть атмосфера приятия и позитива. Просто расслабьтесь и передайте ей это приятное чувство. Общение должно быть радостью для вас обоих! Старайтесь держаться так, как будто вы уже давно знакомы. Общайтесь непринужденно, открыто, легко. Но будьте деликатны! Она непременно это оценит.

Есть ли место в кругу ее друзей?

Представьте, девушка находится в компании друзей, где все друг друга отлично знают, им весело и хорошо вместе. Подумайте, нужно ли вам пытаться туда проникнуть? Нужно ли втираться в чужую компанию и портить своим вторжением дружескую атмосферу, даже если вы уверены, что в этой компании – девушка вашей мечты? Конечно, поймать общий настрой и удачно вписаться в общество – это здорово, но это не так просто, как может показаться. Скорее всего, вас ждет разочарование. У вас нет места в кругу ее друзей. Дружеские отношения складываются годами. И за пятнадцать минут заслужить доверие просто невозможно. Этих людей объединяют общие интересы, воспоминания, возможно, они бывшие одноклассники или сокурсники и т. п. Проявите терпение. Не стоит рисковать. Лучше познакомиться в другом месте в другое время.

Это не допрос!

Знакомство – это не допрос, поэтому не нужно расспрашивать ее обо всем в подробностях. Беседа в режиме «вопрос-ответ» хороша только на допросе у следователя. Но если вы пытаетесь завязать отношения с женщиной, то это совершенно недопустимо. Будьте терпеливы, со временем вы получите ответы на все интересующие вас вопросы. Но не здесь и сейчас. А тогда, когда женщина будет вам доверять. Тогда она и сама захочет с вами поделиться подробностями своей жизни. А если вы будете изводить ее сотней вопросов здесь и сейчас, то поставите ее в неловкое положение. Это очень некомфортная для нее ситуация. Зачастую некоторые люди не чувствуют той грани, которую нельзя переступать. Такая бесцеремонность девушке не понравится. И похоже, ваша первая встреча станет последней.

Какой навязчивый!

Женщины любят мужчин настойчивых, целеустремленных, но ненавязчивых. Есть тонкая грань, где настойчивость переходит в навязчивость. Мужчина должен интуитивно чувствовать эту грань и ни при каких условиях не преступать ее.

Не стоит преследовать ее, постоянно напоминать о себе, лебезить и пытаться ей во всем угодить. Прекратите ее забрасывать сообщениями о ваших чувствах, утомлять рассказами о том, что вы во снах видите ее – свою принцессу, отбросьте эту романтическую чепуху. Все это мило и приятно только один раз и в очень небольшом количестве.

Для женщины мужчина – это прежде всего поступки, а не слова. Создайте своими поступками атмосферу психологического комфорта, в которой женщина сможет раскрыться, тогда и любые слова окажутся лишними.

Мачо и пикаперы

Некоторые мужчины при знакомстве с женщиной строят из себя мачо или крутого пикапера. Обычно это выглядит нелепо и даже смешно, поскольку набор клише и шаблонная модель поведения будут буквально слепить глаза опытной женщине. Конечно, такой «театр одного актера» произведет впечатление на юную неопытную девушку, которая пока еще не знает сама, чего хочет. Но если вы претендуете на яркую, привлекательную уверенную в себе женщину, то вас ждет полный провал! Она быстро поймет, что вы очень неуверенный в себе человек, вы боитесь быть собой и стремитесь надеть маску, для того чтобы произвести впечатление. Это разочарует женщину, хотя и немного позабавит.

Не грузите ее проблемами

Все люди стремятся к позитивному общению и хотят испытывать только светлые, радостные чувства. Никто не хочет вникать в чужие проблемы и тем более их решать. Так устроены

люди. Улыбчивые и позитивные мужчины нравятся женщинам гораздо больше, чем угрюмые ворчуны. Меньше жалуйтесь, меньше грузите ее своими проблемами. Если вам кажется, что, вовлекая ее в свои дела, вы быстрее наладите с ней контакт, то вы сильно ошибаетесь. Она, конечно, вас внимательно выслушает. Но это все, что вы получите от нее.

Жизнь сложна. И особенно жизнь женщины. Прекрасная женщина не должна решать все проблемы мира, да и ваши тоже. Она просто хочет быть счастливой. Больше радости и положительных эмоций! Тогда вы будете пользоваться популярностью!

На что мужчина сразу обратит внимание

В первые 15 секунд общения мужчина определяет, подходит ему эта женщина или нет. Кем он ее видит – женой, любовницей, подругой либо вообще не воспринимает ни в одной из этих ролей.

С первых секунд мужчина оценивает женщину. Как правило, он опирается на свой прошлый опыт. Соответственно, чем взрослее мужчина, тем быстрее он принимает решение. Пятнадцати секунд вполне достаточно, чтобы понять, хочет он дальнейших отношений или лучше уйти прямо сейчас.

- **Глаза.** Семьдесят процентов мужчин говорят, что в первую очередь они обращают внимание на глаза. Но не глаза, а взгляд говорит о человеке гораздо больше. По взгляду можно моментально определить, что за человек перед вами, как женщина относится к вам и сложится ли у вас дальнейшее общение.

- **Улыбка.** Он сразу обратит внимание на ее улыбку. Когда женщина улыбается, она прекрасна. Так она посылает сигнал всему миру – я счастлива и у меня все хорошо. А именно женщины, у которых все хорошо, и привлекают мужчин. С ними приятно и интересно. Если вы не улыбаетесь, то сразу теряете 50 % своей привлекательности.

- **Грудь.** Сложился стереотип, что это козырная карта любой женщины. Но это не совсем так. Конечно, мужчина всегда обращает внимание на женскую грудь. Однако многие мужчины говорят, что размер груди не имеет большого значения. Конечно, если девушка эффектна, привлекательна да к тому же имеет пышную грудь, мужчина сразу выделит эту красотку из всех. Но тем не менее это не является главным фактором женского успеха.

- **Естественность.** На это обращают внимание опытные мужчины. Сейчас возможности индустрии красоты поистине безграничны. Женщины, которых природа обделила длинными ресницами, наращивают ресницы. Безусловно, глаза становятся ярче и выразительнее. Дамы, которые не могут похвастаться роскошными волосами, носят шиньоны и парики, а некоторые прибегают к наращиванию волос. Те, кому надоедает постоянно наносить макияж, делают перманентный макияж или татуаж.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.