



ПЛЮС ПОБЕДА

АЛЛАН И БАРБАРА ПИЗ
НОВЫЙ ЯЗЫК
ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

КАК ЧИТАТЬ МЫСЛИ ОКРУЖАЮЩИХ ПО ИХ ЖЕСТАМ

ПРОВЕРЕНО
МИЛЛИОНАМИ
ЧИТАТЕЛЕЙ

Барбара Пиз

Аллан Пиз

**Новый язык телодвижений.
Расширенная версия
Серия «Психология. Плюс 1 победа»**

Текст предоставлен правообладателем

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=136808

Новый язык телодвижений. Расширенная версия: Эксмо; Москва; 2010

ISBN 978-5-699-11872-4

Аннотация

Книга "Язык телодвижений" является выдающимся бестселлером на Западе. Она вышла фантастически большим тиражом в 1 млн. экземпляров на 26 языках мира. Эта книга рассказывает о значении поз, жестов, мимики человека, которые несут о нем около 80% информации. Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному речевому каналу общения. Книга А. и Б. Пиз полезна бизнесменам и педагогам, работникам органов юстиции и руководителям организаций, автомобилистам и торговым агентам. Знание языка телодвижений может с успехом

применяться не только в профессиональной деятельности, но и в сфере личных взаимоотношений, особенно с лицами противоположного пола.

Содержание

Книги Аллана Пиза	10
Благодарность	13
Вступление	15
Мир вовсе не таков, каким кажется	17
Знаете ли вы собственную ладонь?	19
Как справиться с противоречиями языка телодвижений?	21
Как мы написали эту книгу	23
Ваш словарь языка телодвижений	25
Глава 1	26
В начале было...	30
Почему нас порой понимают превратно	33
Как язык телодвижений вскрывает эмоции и мысли	35
Почему женщины более восприимчивы	39
Что говорит наука	41
Почему предсказателям судьбы так много известно?	43
Умение врожденное, унаследованное или приобретенное?	46
Некоторые основы	49
Универсальные жесты	53
Три правила верного истолкования жестов	56

Первое правило: Истолковывайте жесты в совокупности	56
Второе правило: Ищите конгруэнтность	60
Третье правило: Истолковывайте жесты в контексте	62
Почему сигналы языка телодвижений так легко истолковать превратно?	65
Почему так легко понимать детей	66
Можно ли имитировать сигналы языка телодвижений?	71
История из жизни: Лживый соискатель	72
Как стать специалистом в области языка телодвижений	75
Глава 2	77
Использование ладоней и рукопожатий для установления контроля	77
Как распознать открытость и искренность	80
Сознательное использование ладоней в целях обмана	87
Закон причины и следствия	88
Сила ладони	89
Небольшой эксперимент	95
Анализ рукопожатия	101
Кто должен подавать руку первым?	102
Как проявляется стремление к контролю и доминированию	103

Покорное рукопожатие	107
Как установить равенство	109
Как создать атмосферу доверия	110
Как прекратить силовую игру	111
1. Прием «Шаг направо»	112
2. Прием «Ладонь сверху»	117
Холодное, липкое рукопожатие	119
Преимущество нахождения с левой стороны	120
Рукопожатия мужчин и женщин	127
Рукопожатие обеими руками	129
Рукопожатия с целью получения контроля	133
Силовые игры Блэра – Буша	139
Решение	140
Восемь наихудших рукопожатий в мире	141
1. «Дохлая рыба»	141
2. Слишком крепкое рукопожатие	142
3. Костолом	143
4. Пожатие кончиков пальцев	145
5. Толчок прямой рукой	146
6. Вытягивание	147
7. Ручка насоса	148
8. Голландское рукопожатие	149
Рукопожатие Рабин – Арафат	151
Резюме	153
Глава 3	154

Улыбка – это сигнал подчиненности	160
Почему улыбка столь заразительна?	166
Как улыбка обманывает разум	168
Учимся имитировать улыбку	172
Контрабандисты улыбаются реже	175
Пять наиболее распространенных видов улыбок	176
1. Улыбка со сжатыми губами	176
2. Кривая улыбка	179
3. Улыбка с открытым ртом	180
4. Улыбка, сопровождаемая взглядом исподлобья	183
5. Усмешка джорджа буша	185
Смех – лучшее лекарство	186
К смеху нужно относиться серьезно	187
Почему мы можем смеяться и разговаривать, а шимпанзе нет	189
Лечение юмором	190
Смех до слез	191
Как работают шутки	193
Комната смеха	195
Улыбки и смех помогают устанавливать взаимопонимание	196
Юмор помогает торговле	198
Неизменно кислое выражение лица	199
Совет женщинам	203

Смех и любовь	205
Резюме	210
Глава 4	211
Барьеры	214
Почему скрещивание рук может быть вредным	215
Да, но мне так удобнее	217
Различия между полами	218
Руки, скрещенные на груди	221
Конец ознакомительного фрагмента.	222

Аллан Пиз, Барбара Пиз

Новый язык телодвижений.

Расширенная версия

Книги Аллана Пиза



Библия языка телодвижений

Мимика, позы, манеры, походка, взгляд – полная расшифровка всех телодвижений, по которым можно легко разгадать настоящие чувства и мысли других людей. Также эта книга поможет вам осознать и собственные невербальные сигналы, научит использовать их для эффективного общения.

Новый язык телодвижений

Авторы значительно расширили и дополнили издание. «Читать любого человека как книгу», выбирать правильную линию поведения, чувствовать себя уверенно и непринужденно в любой обстановке, принимать самые верные решения – все это теперь реально и доступно каждому. Изучайте новую, современную версию языка телодвижений и вы непременно добьетесь успеха во всем!

Почему мужчины врут, а женщины ревут

Всемирно известные эксперты по межличностным взаимоотношениям Аллан и Барбара Пиз в своей умной и увлекательной книге попытались найти ответы на те вопросы, которые задает себе женщина, проснувшись воскресным утром, и которые твердят себе

Как заставить мужчину слушать, а женщину мол-

чать

Аллан и Барбара Пиз научат вас вовремя ретироваться с поля боя, а подчас и избежать самой схватки. Практические советы, которые легко выполнить, помогут вам не только наладить теплые и доверительные отношения в семье, но и сделают вашу жизнь гармоничнее и счастливее.

Говорите точно... Как соединить радость общения и пользу убеждения

Эта книга написана международными экспертами по «технологиям общения», она научит вас отделять фразы формальной вежливости от зерен истины и расшифровывать невербальные сигналы. Вы сможете оценить искренность партнера и верно интерпретировать его мысли, а умение говорить комплименты и внимательно слушать позволит вам не только добиться успеха в личной жизни, но и поднимет вас на вершину профессиональной карьеры, сделает «мастером разговора».

Благодарность

Вот несколько человек, которые прямо или косвенно внесли свой вклад в создание этой книги, порой даже не зная об этом:

Доктор Джон Тикел, доктор Деннис Уайтли, доктор Андре Давриль, профессор Филипп Хансэйкер, Тревор Долби, Армин Гонтерманн, Лотар Менне, Рэй и Рут Пиз, Малькольм Эдвардз, Ян Маршалл, Лаура Михан, Рон и Тоби Хэйл, Даррил Уитби, Сьюзен Лэмб, Садаки Хаяси, Деб Сертенс, Деб Инксман, Дорин Кэрролл, Стив Райт, Деррин Хинч, Дана Ривз, Ронни Корбетт, Ванесса Фельц, Эстер Рантцен, Джонатан Коулман, Триш Годдард, Керри – Энн Кеннерли, Берт Ньютон, Роджер Мур, Ленни Генри, Рэй Мартин, Майк Уолш, Дон Лейн, Ян Лесли, Энн Дайамонд, Джерри и Шерри Мидоуз, Стэн Зермарник, Даррел Сомерс, Андрес Кепес, Леон Бинер, Боб Гелдоф, Владимир Путин, Энди Макнаб, Джон Говард, Ник и Кэтрин Грейнер, Брюс Кортни, Тони и Шери Блэр, Грег и Кэти Оуэн, Линди Чемберлен, Майк Столлер, Джерри и Кэти Брэдбир, Тай и Патти Бойд, Марк Виктор Хансен, Брайан Трэйси, Керри Пакер, Ян Ботэм, Хелен Ричардз, Тони Грейг, Саймон Таунсенд, Диана Спенсер, принцы Уильям и Гарри, принц Чарльз, доктор Десмонд Моррис, принцесса Анна, Дэвид и Ян Гудвин, Айвен Франги, Виктория Сингер, Джон Невин, Ричард Оттон,

Роб Эдмондс, Джерри Хаттон, Джон Хэпворт, Боб Хесслер, Гей Юбер, Ян Маккиллоп, Делия Миллз, Памела Андерсон. Уэйн Магридж, Питер Опи, Дэвид Роуз, Алан Уайт, Роб Винч, Рон Такки, Барри Маркофф, Кристина Маэр, Салли и Джефф Берч, Джон Фентон, Норман и Гленда Леонард, а также

Дори Симмондс, чьи внимание и энтузиазм помогали нам писать эту книгу.

Вступление

Ногти человека, рукава его плаща, его ботинки, брюки, мозоли на его руках, выражение лица, запонки, движения — все это говорит о человеке очень многое.

Внимательный наблюдатель, объединив замеченные признаки, может прийти почти к безошибочному выводу.

ШЕРЛОК ХОЛМС, 1892

В детстве я всегда понимал, что люди часто говорят вовсе не то, что думают и чувствуют. А поняв истинные мысли и чувства людей и соответствующим образом отреагировав на их потребности, можно достичь собственных целей. Когда мне исполнилось одиннадцать, я начал свою трудовую карьеру торговым агентом. После уроков я продавал резиновые губки для мытья посуды, чтобы заработать немного на карманные расходы. Я очень быстро научился понимать, собирается ли человек, открывший мне дверь, покупать мой товар или нет. Если меня выпроваживали, но при этом ладони человека были раскрыты, я понимал, что могу проявить настойчивость. Такие люди никогда не проявляли агрессивности. Когда же меня вежливо просили удалиться и указывали при этом на дверь пальцем или сжатой ладонью, я чувствовал, что действительно лучше уйти. Мне нравилось тор-

говать, я понимал, что могу добиться в этом деле успеха. В старших классах я начал продавать посуду по вечерам. Тогда мне удалось заработать денег на свою первую крупную покупку. Торговля позволяла мне общаться с людьми и изучать их с близкого расстояния. Я научился определять потенциальных покупателей по языку телодвижений. Эти навыки оказались бесценными на дискотеке. Я безошибочно определял, которая из девушек согласится потанцевать со мной, а к какой лучше и не подходить.

Когда мне исполнилось двадцать лет, я поступил в страховую компанию и сумел добиться заметных успехов. Я стал самым молодым сотрудником, которому за год удалось продать полисов на миллион долларов. Мои достижения были отмечены по достоинству. Мне повезло, потому что мои познания в языке тела, приобретенные еще в школе, оказались вполне применимыми в новой области занятий. Я понял, что могу добиться успеха в любом деле, связанном с общением с людьми.

Мир вовсе не таков, каким кажется

Понять, что в действительности происходит с человеком, не очень легко, но возможно. Вы должны мысленно проанализировать то, что видите и слышите, и при этом учесть обстоятельства, в которых находитесь. И тогда вы можете сделать верные выводы. Большинство же людей видит только то, что, как им кажется, они действительно видят.

Чтобы пояснить, что я имею в виду, расскажу вам короткую историю.

Двое мужчин идут по лесу. Они проходят мимо большой черной дыры.

– А дыра, похоже, глубокая, – замечает один. – Давай бросим в нее пару камушков, чтобы проверить глубину.

Они бросают камушек и ждут. Звука нет.

– Ого! Дыра-то действительно глубокая. Давай бросим в нее вон тот здоровенный камень. Уж от него-то звук обязательно будет.

Они бросают большой камень, ждут, но снова не доносится ни звука.

– Я тут видел железнодорожный вагон в кустах, – замечает один из мужчин. – Если мы сбросим в дыру его, то уж точно услышим звук.

Они вытаскивают тяжелый вагон, заталкивают его в дыру,

вагон исчезает, но ни звука, по –прежнему тишина в ответ.

Внезапно из соседних кустов появляется козел, несущийся со страшной скоростью. Он пронесится между мужчинами, взлетает в воздух и исчезает в дыре.

Из кустов появляется фермер и спрашивает:

– Эй, парни! Вы не видели моего козла?

– Конечно, видели! Такое разве забудешь! Он пронесся мимо нас, словно ветер, и прыгнул вон в ту дыру!

– Нет, – качает головой фермер. – Это был не мой козел. Своего-то я привязал к спальному вагону.

Знаете ли вы собственную ладонь?

Порой мы бываем убеждены в том, что знаем что-то, как собственную ладонь, но эксперименты показывают, что лишь 5 % людей способны по фотографии узнать свою руку. Для телевизионной программы мы провели простой опыт, который доказал, что большинство людей и представления не имеет о языке телодвижений. В конце вестибюля гостиницы мы установили большое зеркало таким образом, что у входящих создавалось впечатление длинного коридора. На потолке мы подвесили вьющиеся растения так, чтобы они располагались на высоте человеческого роста. Входя в вестибюль, человек видел собственное отражение, и у него создавалось впечатление, что кто-то идет ему навстречу. Узнать «другого человека» он не мог, потому что лицо скрывали подвешенные к потолку растения. Однако очертания фигуры и движения были видны совершенно отчетливо. Каждый гость пять – шесть секунд смотрел на «идущего навстречу», а затем подходил к стойке портье. У стойки мы спрашивали, не узнал ли человек того, кто шел ему навстречу. 85 % мужчин ответили отрицательно. Большинство мужчин неспособны узнать себя в зеркале. Один даже переспросил: «Того жирного некрасивого парня?» Нас совершенно не удивило то, что 58 % женщин сказали, что перед ними было зеркало, а 30 % ответили, что идущая навстречу женщина показалась

им знакомой.

Большинство мужчин и почти половина женщин и представления не имеют о том, как они выглядят ниже шеи.

Как справиться с противоречиями языка телодвижений?

Практически все отлично понимают язык телодвижения политиков, поскольку нам известно, что политики постоянно делают вид, что они верят в то, во что абсолютно не верят, и притворяются вовсе не теми, кем являются на самом деле. Они проводят большую часть своего времени, притворяясь, уклоняясь, уворачиваясь, обманывая, скрывая эмоции и чувства, прячась за дымовыми завесами и зеркалами, приветствуя мнимых друзей в толпе. Но мы инстинктивно чувствуем, что их тела посылают нам противоречивые сигналы. Поэтому мы предпочитаем видеть политиков вблизи, чтобы вывести их на чистую воду.

Какой сигнал говорит нам о том, что политик лжет? У него двигаются губы.

Для одной телевизионной передачи мы провели эксперимент. На этот раз мы использовали местное туристическое бюро. Туристы входили в бюро, чтобы получить информацию о достопримечательностях и интересных местах города. Их направляли к стойке, где они беседовали с сотрудником бюро – молодым человеком со светлыми волосами и усами, в белой рубашке с галстуком. После нескольких минут разговора молодой человек наклонялся под стойку, чтобы до-

стать буклеты. А затем оттуда появлялся совершенно другой мужчина – бритый, с темными волосами, в синей рубашке и без галстука. Он продолжал беседовать с туристом с того же самого места, на котором прервался первый сотрудник. Удивительно, но почти половина туристов не заметила, что разговаривает с другим человеком. Ни мужчины, ни женщины не обратили внимания ни на изменение характера языка телодвижений, ни на совершенно иную внешность собеседника. Если вы не обладаете врожденной способностью читать сигналы языка телодвижений, то, скорее всего, упускаете очень важную информацию. В этой книге мы расскажем вам о том, чего вы не замечаете.

Как мы написали эту книгу

Мы с Барбарой написали эту книгу, опираясь на мою раннюю книгу «Язык телодвижений». Мы не только значительно расширили предыдущее издание, но еще и провели исследования в новых научных дисциплинах – таких, как эволюционная биология и эволюционная психология, а также использовали данные, полученные с помощью ядерно – магнитного резонанса, которые дали нам представление о процессах, происходящих в мозгу человека. Мы старались написать нашу книгу так, чтобы вы могли начать читать ее с любого места. Основное внимание мы уделили движениям тела, жестам и выражениям лица, потому что именно это должно интересовать вас при общении с другим человеком. Эта книга поможет вам осознать собственные невербальные сигналы и научит использовать их для эффективного общения. Мы поможем вам добиться того, чего вы хотите.

В книге мы выделили и подробно рассмотрели каждый компонент языка тела в доступных терминах, чтобы нас мог понять каждый. Однако мы всемерно пытались избежать чрезмерной упрощенности.

Наверняка среди наших читателей найдутся такие, которые в ужасе возденут руки к небу, восклицая, что изучение языка телодвижений – это всего лишь еще один способ научиться манипулировать другими людьми в собственных це-

лях. Но мы писали свою книгу вовсе не для этого! Мы всего лишь хотели помочь вам научиться более эффективно общаться с другими людьми, лучше понимать собеседников и самого себя. Понимание языка телодвижений сделает вашу жизнь яснее и проще. Невежество же и отсутствие понимания порождают страх и предубеждение, делают нас чрезмерно критичными к другим и к самим себе. Охотнику не нужно изучать птиц – он может просто подстрелить их и принести домой в качестве трофея. Изучение же языка телодвижений делает общение с другим человеком интересным и приятным процессом.

Для простоты мы везде пользуемся словами «он», «ему», «его», подразумевая под ним представителей обоих полов.

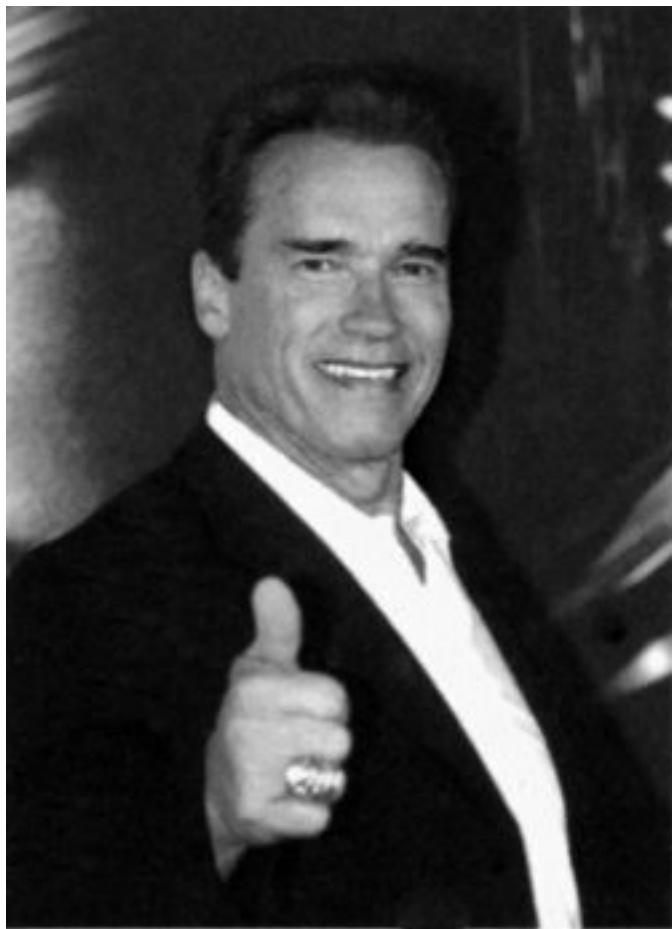
Ваш словарь языка телодвижений

Первую книгу я писал как руководство для продавцов, менеджеров, специалистов по переговорам и руководителей. Эта же книга затрагивает почти все аспекты жизни человека. Ею можно пользоваться на работе, дома и на свидании. Это результат более чем тридцатилетней работы в области человеческих отношений. Мы постарались дать вам необходимый «словарь», который позволил бы вам правильно понимать чувства и мысли других людей. Здесь вы найдете ответы на наиболее часто задаваемые вопросы относительно поведения людей и сможете корректировать собственное поведение. Представьте, что вы долгое время находились в темной комнате. Она была обставлена, ее стены оклеены обоями, но вы никогда их не видели. И вдруг кто-то включил свет! Наша книга и есть та лампа, которая поможет вам реально увидеть то, что всегда было вокруг вас. И теперь вы будете точно знать, каков окружающий вас мир на самом деле и как можно в нем жить.

Аллан Пиз

Глава 1

Изучение основ



Для представителя западного мира этот жест означает «хорошо», для итальянца – «один», для японца – «пять».

У каждого из нас есть знакомые, которые, войдя в комнату, полную народа, через пять минут могут точно рассказать, кто, с кем и в каких отношениях находится. Способность понимать отношения между людьми и их мысли по поведению – это древняя система общения, и люди использовали ее задолго до появления устной речи.

До изобретения радио общение по большей мере происходило письменно – посредством писем, книг и газет. Грязные политики и плохие ораторы могли добиться успеха, настойчиво потрудившись и написав хорошую, отточенную статью. Авраам Линкольн не был гениальным оратором, но отлично умел выражать свои мысли на бумаге. Эпоха радио открыла дорогу ораторам. Уинстон Черчилль считался уникальным оратором, но он вряд ли добился бы успеха сегодня, в эпоху телевидения.

Сегодня политики понимают, что их успех определяется внешностью и имиджем. У большинства серьезных политиков имеются консультанты по языку телодвижений, которые помогают им выглядеть искренними, заботливыми и честными, хотя в действительности подобные свойства для них абсолютно нехарактерны.

Кажется невероятным, что за тысячи лет эволюции язык телодвижений начали изучать только в 60–е годы XX века. Многие и сегодня считают основной формой общения речь. В эволюционном смысле, речь появилась совсем недавно. Она используется, как правило, для передачи фактов и дан-

ных. Устная речь появилась примерно 500 000 лет назад. За это время мозг человека увеличился в размерах втрое. До этого основной формой передачи эмоций и чувств был язык телодвижений и звуки, издаваемые горлом. Надо сказать, что ситуация практически не изменилась и сегодня. Но, поскольку мы сосредоточены на произносимых словах, большинство из нас не обращают ни малейшего внимания на язык телодвижений. А ведь он по – прежнему играет важную роль в нашей жизни.

Тем не менее в устной речи сохранилось множество выражений, показывающих, насколько важен язык телодвижений в жизни человека.

Снять груз с плеч. Держаться на расстоянии вытянутой руки. Встретить лицом к лицу. Не склонить головы. Плечом к плечу. Сделать первый шаг.

Порой такую фразу нелегко воспринять спокойно, но уж не понять ее смысла просто невозможно.

В начале было...

Актеры немого кино первыми стали активно использовать язык телодвижений, поскольку это было единственное доступное им средство общения. Хорошие актеры пользовались жестами и сигналами тела хорошо, плохие – плохо. С появлением звукового кино невербальным аспектам актерской игры стало придаваться меньше значения. Многие актеры немого кино оказались невостребованными. Успеха сумели добиться лишь те, кто умело сочетал вербальные и невербальные навыки.

Среди научных работ, посвященных языку телодвижений, можно выделить работу Чарльза Дарвина «Выражение эмоций у человека и животных», опубликованную в 1872 году. Однако с этой работой знакомы исключительно ученые. И тем не менее она в значительной степени повлияла на современные исследования выражений лица и языка телодвижений. Многие идеи и наблюдения Дарвина и сегодня широко используются исследователями всего мира. С момента написания дарвиновской работы ученые выделили и зафиксировали почти миллион невербальных ключей и сигналов. Альбер Мерабян, пионер в области изучения языка телодвижений, работавший в 50–е годы XX века, обнаружил, что информация любого сообщения делится следующим образом: 7 % ее передается вербально, то есть словами, 38 % – во-

кально (тоном голоса, ударением и способом произнесения звуков) и 55 % – невербальными сигналами.

Смысл того, что вы хотите сказать, в большей мере передается тем, как вы выглядите в момент речи, а отнюдь не вашими словами.

Антрополог Рэй Бердвистелл провел оригинальное исследование невербального общения. Он назвал свои наблюдения «кинезикой». Бердвистелл оценивал степень невербального общения между людьми. Он пришел к выводу о том, что средний человек говорит примерно 10–11 минут в день, а среднее предложение длится всего 2,5 секунды. Бервистелл также установил, что человек может произвести и распознать около 250 000 выражений лица.

Как и Мерабян, Бердвистелл обнаружил, что вербальный компонент межличностного общения составляет менее 35 %, а свыше 65 % информации, передаваемой при общении, передается невербально. Наш анализ многочисленных торговых сделок и переговоров, проведенный в 70–е – 80–е годы, показал, что язык телодвижений помогает передать от 60 % до 80 % информации за столом переговоров. Большинство людей формируют мнение о незнакомом человеке менее чем за четыре минуты общения. Исследования также показывают, что в тех случаях, когда переговоры ведутся по телефону, выигрывает участник, опирающийся на более сильные аргументы. Если же переговоры ведутся в процессе личного общения, результат не столь предсказуем, поскольку

ку окончательное решение во многом зависит от того, что мы видим, а не только от того, что слышим.

Почему нас порой понимают превратно

Несмотря на то, что подобный подход может показаться некорректным, впервые встречаясь с незнакомыми людьми, мы очень быстро делаем выводы об их дружелюбии, стремлении к доминированию и сексуальной привлекательности. И при этом смотрим мы вовсе не в глаза собеседнику.

Большинство исследователей считают, что слова используются человеком в основном для передачи информации, тогда как язык телодвижений помогает передать межличностные отношения. В некоторых случаях язык телодвижений эффективно заменяет вербальные сообщения. Например, женщина может бросить на мужчину «убийственный взгляд» и с помощью этого взгляда передать очень понятное сообщение, даже не открывая рта.

Вне зависимости от культуры, слова и движения сочетаются с высокой степенью предсказуемости. Бердвистелл первым заметил, что подготовленный человек, прослушав выступление оратора по радио, может абсолютно точно определить, какие движения совершал оратор. Бердвистелл научился определять, на каком языке говорит человек, просто наблюдая за его жестами.

Многим трудно смириться с тем, что люди — всего лишь биологические существа, практически те же животные. Мы

являемся представителями приматов – *Homo sapiens*. Мы безволосые обезьяны, научившиеся ходить на двух ногах и обладающие развитым мозгом. Но, подобно любым другим животным, мы подчиняемся тем же биологическим законам. Именно биология управляет нашими действиями, реакциями, языком телодвижений и жестов. Самое удивительное в том, что люди очень редко осознают, что их позы, движения и жесты говорят совсем не то, что они пытаются высказать словами.

Как язык телодвижений вскрывает эмоции и мысли

Язык телодвижений – это внешнее отражение эмоционального состояния человека. Каждый жест или движение является ключом к чувствам, которые человек испытывает в данный момент. Например, мужчина, осознающий, что начинает полнеть, может в минуту задумчивости пальцами крутить складку под подбородком. Женщина, понимающая, что у нее слишком полные бедра, будет бессознательно одергивать юбку и тянуть ее вниз. Человек, испытывающий страх или занимающий оборонительную позицию, скрещивает руки или ноги. Мужчина, разговаривающий с пышногрудой собеседницей, сознательно старается не смотреть на ее грудь, однако в то же время неосознанно совершает ощупывающие жесты руками.



Принц Чарльз нашел пикантную собеседницу

Для того, чтобы понять язык телодвижений, вы должны понимать эмоциональное состояние человека в момент разговора, слышать сказанное и принимать во внимание обстоятельства, в которых ведется беседа. Это позволит вам

отделить факты от домыслов, реальность от фантазий. Не так давно мы, люди, придавали чрезмерно большое значение словам и ораторскому искусству. Однако большинство людей совершенно не понимает сигналов языка телодвижений и того, какое воздействие они оказывают. И это при том, что мы точно знаем: большая часть информации в процессе разговора передается с помощью сигналов тела. Приведем пример. Президент Франции Ширак, президент США Рональд Рейган, премьер – министр Австралии Боб Хоук активно пользуются жестами, чтобы выразить относительный масштаб обсуждаемой проблемы в собственном представлении. Боб Хоук как-то выступал за увеличение зарплаты политиков, сравнивая их доходы с доходами руководителей крупных фирм и предприятий. Он утверждал, что зарплаты руководителей непомерно высоки, а предлагаемое им повышение зарплаты политиков относительно невелико. Каждый раз, упоминая о доходах политиков, Хоук разводил руки примерно на метр. Когда же он говорил о зарплатах руководителей, то разводил руки всего на 30 сантиметров. Расстояние между ладонями премьер – министра говорило о том, что он отлично понимает значительную выгоду высказываемого им предложения для политиков, несмотря на все словесные ухищрения.



Президент Жак Ширак: показывает масштаб обсуждаемой проблемы или просто рассказывает о собственных любовных похождениях?

Почему женщины более восприимчивы

Когда мы говорим, что человек обладает хорошей интуицией и восприимчивостью, то бессознательно отмечаем его способность понимать язык телодвижений собеседника и сравнивать полученные сигналы с вербальными. Другими словами, говоря о том, что мы «нутром чуем», что собеседник нам лжет, мы хотим сказать, что его слова не согласуются с совершаемыми им движениями. Ораторы называют такое чувство коллективным или групповым сознанием. Например, если слушатели откинулись на спинки кресел, подняли подбородки и скрестили руки на груди, чуткий оратор сразу же понимает, что речь ему явно не удалась. В такой момент он может скорректировать свое выступление, чтобы привлечь внимание аудитории. Оратор же, не отличающийся подобной чуткостью, будет продолжать свое выступление и не добьется никакого успеха.

Восприимчивость — это умение замечать противоречия между словами человека и совершаемыми им движениями и жестами.

В целом можно сказать, что женщины более восприимчивы, чем мужчины. Женская интуиция давно вошла в пословицы. Женщины обладают врожденной способностью пони-

мать и правильно расшифровывать невербальные сигналы, а также подмечать самые мелкие детали. Вот почему лишь немногим мужьям удается обманывать своих жен. Сами же женщины весьма успешно водят за нос своих благоверных.

Исследования, проведенные психологами из Гарвардского университета, показали, что женщины гораздо внимательнее относятся к языку телодвижений, чем мужчины. Испытуемым показывали короткие ролики с выключенным звуком, а затем предлагали объяснить, что происходило на экране. В роликах использовались сцены общения мужчин и женщин. В результате оказалось, что женщины правильно оценивали происходящее в 87 процентах случаев, мужчины же – только в 42 процентах. Почти женской интуицией обладают мужчины, чьи занятия связаны с заботой и общением с другими людьми. Хорошие результаты показали и гомосексуалисты. Женская интуиция особенно сильно развита у тех, кто воспитывает детей. В течение первых лет жизни ребенка женщине приходится почти полностью полагаться на невербальные каналы. Вот почему женщины обладают значительно более развитой интуицией, чем мужчины: им приходится очень рано учиться этому искусству.

Что говорит наука

Большинство женщин обладают более организованным и настроенным на общение мозгом, чем мужчины. Снимки, сделанные с помощью ядерно – магнитного резонанса, совершенно четко объясняют, почему женщины обладают лучшими способностями к общению и оценке, чем мужчины. От четырнадцати до шестнадцати участков женского мозга оценивают поведение собеседника, тогда как у мужчины таких участков всего четыре – шесть. Вот почему женщина, придя на вечеринку, может сразу же оценить отношения между остальными гостями: кто поссорился, кто в кого влюблен, кто недавно расстался и т. п. Неудивительно, что женщины считают мужчин невероятными молчунами, а мужчины думают, что заставить женщин молчать практически невозможно.

Как мы уже говорили в книге «Язык взаимоотношений», женский мозг ориентирован на мультитрекинг. Обычная женщина может одновременно говорить на две и более не связанных между собой тем. Она может смотреть телевизор, одновременно с этим говорить по телефону, прислушиваться к разговору за ее спиной и еще пить кофе. Она может во время одной беседы затронуть несколько совершенно разных тем и использовать пять интонационных выделений, чтобы сменить тему или что-то подчеркнуть. К сожалению,

большинство мужчин в состоянии распознать лишь три подобных выделения. В результате, когда женщины пытаются общаться с мужчинами, те часто теряют нить разговора.

Исследования показывают, что человек, полагающийся на визуальные сигналы, возникающие в личном общении, делает более верные выводы о своем собеседнике, чем тот, кто доверяется только словам. И в этом им помогает знание языка телодвижений. Женщины владеют этим навыком подсознательно, все остальные же могут этому научиться. Для этого мы и написали свою книгу.

Почему предсказателям судьбы так много известно?

Если вы когда-либо обращались к предсказателям судьбы, то наверняка удивлялись, откуда им столь известно о вас. Причем порой эти люди знают такое, чего, казалось бы, не должен знать никто. Может быть, они и вправду ясновидцы? Исследования показывают, что большинство предсказателей судьбы использует прием, называемый «холодным чтением», достоверность которого достигает 80 % при гадании для совершенно незнакомого человека. Наивным клиентам это может показаться настоящим чудом, но в действительности же предсказатель просто правильно истолковывает сигналы языка телодвижений, обладает глубоким знанием человеческой природы и полагается на теорию вероятности. Этим же приемом пользуются гадатели по картам Таро, астрологи и хироманты. Они начинают собирать информацию о клиенте буквально с первой минуты, как только тот переступает порог их кабинета. Многие предсказатели даже не осознают своей способности читать невербальные сигналы и искренне убеждены в своих «сверхъестественных» способностях. Неудивительно, что подобная убежденность придает представлению дополнительную убедительность. А кроме того, те, кто часто посещает предсказателей, заранее настроены на позитивный результат. Карты Таро, хрусталь-

ный шар, таинственная атмосфера создают идеальные условия для чтения сигналов языка телодвижений. В такой обстановке даже самый закоренелый скептик может увериться в том, что волшебство существует на самом деле. Опытный предсказатель отлично расшифровывает реакции клиента на задаваемые вопросы и высказанные утверждения, а кроме того, получает массу информации просто из внешности посетителя. Большинство предсказателей – женщины, потому что, как мы уже говорили раньше, женщины обладают врожденной способностью читать сигналы тела и определять эмоциональное состояние собеседника.

Для того что пояснить все вышесказанное, представим, что к предсказателю судьбы решили обратиться вы. Вы входите в затемненное помещение, где курятся какие-то благовония. Перед вами сидит женщина в тюрбане, с обилием украшений. Перед ней на низком столике установлен хрустальный шар.

«Я рада, что вы пришли ко мне. Я вижу, что вас что-то беспокоит. Я получаю от вас мощные сигналы. Я чувствую, что то, чего вы хотите от жизни, порой кажется абсолютно нереальным, и вы сомневаетесь, удастся ли вам добиться цели. Я чувствую, что вы дружелюбны, общительны и внимательны к другим людям. Но порой вы бываете замкнуты, осторожны и сдержанны. Вы гордитесь своим независимым мышлением и никогда не принимаете ничего на веру без

веских доказательств. Вы любите перемены и разнообразие. Ограничения и рутина вас подавляют и раздражают. Вы хотите поделиться своими сокровенными чувствами с близкими, но считаете чрезмерную открытость неразумной. Сейчас на вас оказывает сильное влияние человек, имя которого начинается с буквы «С». В следующем месяце к вам обратится женщина, родившаяся в ноябре. Она сделает вам интересное предложение. Хотя внешне вы можете показаться собранным и энергичным человеком, в глубине души вас терзает неуверенность. Вы часто гадаете, правильное ли решение было принято вами в той или иной ситуации».

Итак, что же вы услышали? Достоверно ли подобное предсказание? Исследования показывают, что любые предсказания на 80 % верны. И это объясняется блестящим умением читать сигналы языка телодвижений. Предсказатель правильно истолковывает позу клиента, выражение его лица, жесты и движения. Добавьте к этому приглушенный свет, странную музыку, запах благовоний... Мы не подталкиваем вас к тому, чтобы стать предсказателем судьбы, но очень скоро вы тоже научитесь читать окружающих не хуже любой гадалки.

Умение врожденное, унаследованное или приобретенное?

Какая рука оказывается сверху, когда вы скрещиваете руки на груди? Большинство людей не может сразу же ответить на этот вопрос, не делая попытки проверить ответ эмпирическим путем. Скрестите руки, а потом попытайтесь быстро изменить положение рук. Одно положение кажется вам привычным, другое же вызывает острое ощущение дискомфорта. Исследования показали, что это унаследованный на генетическом уровне жест, изменить который почти невозможно.

У семи из десяти человек левая рука находится над правой.

Немало исследований было проведено для того, чтобы установить, являются ли определенные невербальные сигналы врожденными, приобретенными, унаследованными или усвоенными каким-либо другим способом. Наблюдения проводились над слепыми (которые не могли усвоить невербальные сигналы визуальным путем) в самых разных странах мира, а также над нашими ближайшими антропологическими родственниками – человекообразными обезьянами.

Исследователи пришли к выводу о том, что различные сигналы и жесты относятся к разным категориям. Например,

большинство детенышей приматов рождается с врожденным сосательным инстинктом. Значит, сосание является врожденным или унаследованным сигналом. Немецкий ученый Айбль – Айбесвельдт обнаружил, что дети, родившиеся глухими или слепыми, улыбаются так же часто, как и обычные дети, хотя никак не могли научиться этому визуально или по слуху. Значит, улыбка является врожденным сигналом. Экман, Фризен и Соренсон подтвердили правоту Дарвина относительно врожденных сигналов, опираясь на исследования выражений лиц представителей самых различных стран и культур. Учеными было установлено, что в разных культурах для выражения эмоций используются одни и те же лицевые сигналы. Судя по всему, такие сигналы также являются врожденными.

Культуры во многом отличаются друг от друга, но основные сигналы языка телодвижений остаются одинаковыми повсеместно.

Тем не менее дебаты о характере некоторых сигналов и жестов ведутся до сих пор. Например, большинство мужчин, надевая пальто или пиджак, начинают одеваться с правой руки. Большинство женщин начинают с левой. Значит, мужчины выполняют это действие под руководством левого полушария, а женщины руководствуются правым. Мужчина, пропуская женщину на оживленной улице, бессознательно поворачивается лицом к ней. Женщина же столь же бессознательно отворачивается от него, чтобы защитить грудь. Явля-

ется ли подобная реакция врожденной, или женщина научилась ей подсознательно, копируя поведение других женщин?

Некоторые основы

Большинство основных сигналов общения являются одинаковыми во всем мире. Когда люди счастливы, они улыбаются; когда печальны – хмурятся или насупливаются. Кивок почти везде означает «да», то есть подтверждение. Кивок – это фактически наклон головы. Судя по всему, это врожденный жест, поскольку точно так же ведут себя и те, кто родился слепым. Покачивание головой из стороны в сторону чаще всего означает отрицание, то есть «нет». Этому жесту ребенок учится еще в младенчестве. Когда ребенок уже получил достаточно молока, он начинает мотать головкой из стороны в сторону, отталкивая материнскую грудь. Когда маленький ребенок сыт, он тоже трясет головой, отвергая любые попытки накормить его с ложечки. Таким образом, он быстро усваивает жест отрицания и несогласия и продолжает пользоваться им во взрослой жизни.

Покачивание головой – это сигнал отрицания. Своими корнями он уходит в младенческие годы и связан с отталкиванием материнской груди.

Эволюционное происхождение некоторых жестов можно выяснить, если углубиться в первобытное животное прошлое человека. Улыбка у большинства плотоядных животных – это сигнал угрозы, но приматы сопровождают улыбку неугрожающими жестами, демонстрирующими подчинен-

ность.

Обнажение зубов и вздергивание носа берут свое начало от угрожающих жестов, используемых другими приматами. Вздергивание носа используется животными как сигнал предупреждения. Тем самым зверь сообщает противнику, что в случае необходимости не преминет воспользоваться зубами и когтями для атаки или обороны. Этот жест сохранился и у людей, хотя, конечно же, вряд ли кто-то в наши дни решит атаковать противника зубами.





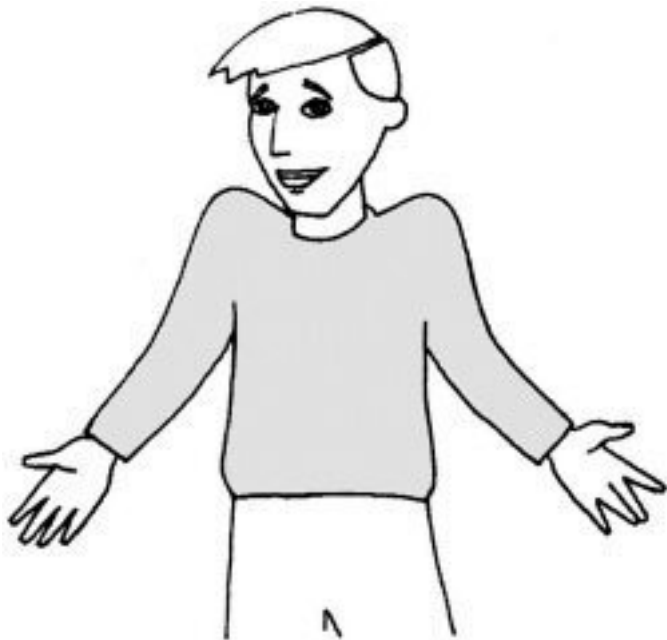
Посмотрите, насколько одинаковое выражение лиц! Вам вряд ли захочется идти на свидание с такими кавалерами

Раздувание ноздрей увеличивает приток кислорода, что позволяет телу подготовиться к ответной атаке или бегству. В мире приматов такой жест говорит о том, что зверь готовится к реакции на очевидную угрозу. В мире людей раздувание ноздрей – это сигнал гнева, раздражения, ощущения физической или эмоциональной угрозы, а также неправиль-

ности происходящего.

Универсальные жесты

Хорошим примером универсального жеста может служить пожимание плечами. Этот жест показывает, что человек не знает или не понимает того, о чем вы говорите. Это множественный жест, состоящий из трех основных частей: демонстрация раскрытых ладоней, то есть отсутствия в них угрожающих предметов; поднятие плеч с целью защитить горло от атаки; поднятие бровей, то есть универсальный знак подчинения.



Пожимание плечами демонстрирует подчинение

Точно так же, как вербальные языки отличаются друг от друга, так и невербальные сигналы в разных культурах могут иметь разное значение. Тогда как определенный жест может быть весьма распространен в определенной стране и иметь абсолютно однозначное истолкование, в другой стране его значение может быть полностью противоположным. Национальные различия мы с вами обсудим позже, в главе 5 нашей

КНИГИ.

Три правила верного истолкования жестов

Все увиденное и услышанное в некоторой ситуации во-все не обязательно отражает реальные отношения между людьми. Для того, чтобы верно истолковать происходящее, вы должны руководствоваться тремя правилами.

Первое правило: Истолковывайте жесты в совокупности

Одна из наиболее серьезных ошибок, которые совершают новички, это попытка истолковать жесты изолированно, вне связи с другими жестами и предлагаемыми обстоятельствами. Например, чесание головы может означать все, что угодно: неуверенность, забывчивость, обман, перхоть или повышенную потливость. Вы обязательно должны учитывать другие жесты, сопровождающие анализируемого. Как и в устной речи, в языке телодвижений есть слова, предложения и знаки препинания. Каждый жест подобен слову, и многие слова могут иметь несколько значений. Например, слово «dressing» в английском языке имеет не менее десятка значений. Это и процесс одевания, и приправа к пище, и начинка для птицы, и повязка на рану, и удобрение, и уход

за лошадьми.

Понять подлинный смысл слова можно только тогда, когда вы рассматриваете его в контексте, во взаимосвязи с другими словами. Последовательность жестов, формирующих «предложения», называют цепочками. Они и раскрывают нам подлинные мысли и чувства собеседника. Цепочки языка телодвижений, подобно вербальным предложениям, должны состоять хотя бы из трех слов, чтобы вы могли точно понять смысл каждого из них. Восприимчивый человек свободно читает «предложения» языка телодвижений и находит в устной речи предложения, соответствующие им.

Почесывание в затылке может быть признаком неуверенности, но в то же время и симптомом перхоти.

Всегда необходимо выделять цепочки жестов. Только так вы сможете верно истолковать сигналы языка телодвижений. У каждого из нас есть один или несколько повторяющихся жестов, которые выдают лишь то, что мы скучаем или ощущаем на себе давление. К таким жестам относятся касание волос или накручивание прядей на палец. Но, если рассматривать эти жесты изолированно, они говорят о неуверенности и тревожности. Люди поглаживают волосы, подсознательно вспоминая о том, как матери ласкали их в детстве.



Этого человека вам не убедить

Для того, чтобы лучше понять природу цепочки, можно рассмотреть жесты, относящиеся к критической оценке. Человек использует такие жесты, когда то, что ему говорят, не производит на него никакого впечатления.



Хиллари Клинтон использует эту цепочку в тех случаях, когда убедить ее не удалось

Главным признаком критической оценки является прикосновение руки к лицу, при котором указательный палец прикасается к щеке, средний, безымянный и мизинец прикрывают рот, а большой поддерживает подбородок. Дополнительным свидетельством того, что человек весьма критически относится к тому, что ему говорят, служат плотно скрещенные ноги и рука, закрывающая корпус (оборонительная позиция). В то же время голова и подбородок опущены, что говорит о негативном отношении и враждебности. Такое предложение языка телодвижений говорит примерно следующее: «Мне не нравится то, что вы говорите», «Я не согласен», «Я испытываю негативные чувства».

Второе правило: Ищите конгруэнтность

Исследования показывают, что невербальные сигналы оказывают в пять раз более сильное воздействие, чем вербальные. Когда двое людей не конгруэнтны (особенно это относится к женщинам), лучше всего положиться на невербальные сигналы и не обращать внимания на слова.

Если вы спрашиваете у человека, сидящего в позе, о которой мы только что говорили, что он думает о ваших словах, и он отвечает, что не согласен с вами, сигналы языка телодвижений конгруэнтны с его словами, то есть они полностью совпадают. Если же собеседник говорит, что согласен с вашими словами, то, скорее всего, он вас обманывает, по-

сколько его слова противоречат сигналам языка телодвижений.

Когда слова и сигналы языка телодвижений противоречат друг другу, женщины предпочитают не обращать внимания на слова.

Представьте себе политика, который уверенно убеждает аудиторию в том, что он восприимчив и открыт для идей молодежи. Но в то же время его руки плотно скрещены на груди (оборонительная позиция), а подбородок опущен (критичность и враждебность). Вряд ли такому человеку удастся убедить вас в своей искренности. А что вы скажете, если оратор, говорящий о теплоте и заботе, наносит резкие рубящие удары кулаком по кафедре? Зигмунд Фрейд однажды заметил, что пациентка, уверявшая его в своем полном семейном благополучии, нервно крутит на пальце обручальное кольцо. Фрейд сразу же понял значение этого подсознательного жеста. Его не удивило, что в ходе психоанализа на поверхность вышли очень серьезные проблемы.

Наблюдение за цепочками жестов и совпадение слов и невербальных сигналов языка телодвижений – это основные ключи к точному истолкованию мыслей и чувств собеседника.

Третье правило: Истолковывайте жесты в контексте

Все жесты следует рассматривать в контексте. Если, к примеру, человек сидит на автобусной остановке, плотно скрестив руки и ноги и опустив подбородок, а на улице стоит зима, то, скорее всего, он замерз, а вовсе не враждебно настроен по отношению к окружающим. Если же в такой же позе напротив вас сидит ваш партнер по переговорам, а вы пытаетесь продать ему идею, продукт или услугу, то, судя по всему, он настроен негативно и, по – видимому, отклонит ваше предложение.



Ему просто холодно

В нашей книге мы старались рассмотреть все сигналы языка телодвижений в контексте. По возможности мы везде будем рассматривать цепочки сигналов.

Почему сигналы языка телодвижений так легко истолковать превратно?

Человека с мягким, слабым рукопожатием (в особенности мужчину) почти всегда считают слабаком, и в следующей главе мы с вами поговорим о том, почему это действительно так. Но если человек страдает артритом, он сознательно использует слабое рукопожатие, чтобы избежать боли. Художники, музыканты, хирурги и те, кому приходится выполнять тонкую ручную работу, предпочитают вообще отказаться от рукопожатий. А уж если избежать этого невозможно, то предпринимают все меры для того, чтобы обезопасить свои драгоценные руки.

Человек в неудобной и тесной одежде просто неспособен выполнить определенные жесты. Естественно, что это накладывает отпечаток на использование языка телодвижений. Например, тучным людям трудно скрестить ноги. Женщины в коротких юбках сознательно плотно скрещивают ноги, но в результате выглядят менее «доступно» и их реже приглашают на танец в ночных клубах. Вы всегда должны учитывать определенные обстоятельства, поскольку физические ограничения или одежда могут весьма существенно повлиять на движения человека.

Почему так легко понимать детей

Взрослых людей понимать гораздо труднее, чем детей, поскольку с возрастом лицо теряет мышечный тонус.

С возрастом связана и скорость выполнения некоторых жестов и их очевидность для окружающих. Например, если пятилетний ребенок решит вас обмануть, он почти наверняка сразу же прикроет рот одной или обеими руками.



Этот ребенок явно обманывает

Подобный жест должен насторожить родителей. Впрочем,

привычка прикрывать рот при обмане сохраняется в течение всей жизни человека, изменяется лишь скорость выполнения жеста. Когда обманывает подросток, он прикрывает рот точно так же, как и пятилетний малыш, но жест его не столь очевиден. Подростки чаще всего слегка потирают уголок рта пальцами.



Подросток говорит неправду

Во взрослом состоянии привычка прикрывать рот реали-

зуются еще быстрее. Когда взрослый обманывает, создается такое впечатление, что его мозг отдает приказ рукам прикрыть рот, чтобы блокировать лживые слова. Точно так же взрослый вел себя и в детстве, и в юности. Но в последнюю минуту рука останавливается на полпути, и человек вместо рта касается носа. Касание носа – это взрослый вариант детской попытки прикрыть рот.



Клинтон отвечает на вопросы относительно Моника Левински перед Большим Жюри

На этом примере мы с вами убедились, что с возрастом

жесты людей становятся более незаметными и менее очевидными. Вот почему истолковать жесты пятидесятилетнего мужчины бывает сложнее, чем жесты пятилетней девочки.

Можно ли имитировать сигналы языка телодвижений?

Нас часто спрашивают: «Можно ли имитировать сигналы языка телодвижений?» Мы можем уверенно ответить, что нет, поскольку при имитации возникнет несоответствие между жестами, микросигналами тела и произносимыми словами. Например, раскрытые ладони всегда ассоциируются с честностью, но когда имитатор демонстрирует вам свои ладони и широко улыбается, произнося заведомую ложь, его выдают микрожесты, контролировать которые он не в состоянии. У него сужаются зрачки, приподнимается одна бровь, искривляется уголок рта. Эти сигналы противоречат раскрытым ладоням и искренней улыбке. В результате собеседники, к которым обращаются такие люди, не верят услышанному. Особенно чувствительны в этом отношении женщины.

Имитировать сигналы языка телодвижений легче при общении с мужчинами, чем с женщинами, поскольку мужчины в целом хуже распознают их смысл.

История из жизни: Лживый соискатель

Мы беседовали с мужчиной, который объяснял, почему потерял работу. Он сказал нам, что на прежнем месте работы перед ним открывались неадекватные перспективы, что ему было трудно уйти, что он отлично ладил с коллегами. Моей коллеге, проводившей собеседование вместе со мной, показалось, что соискатель явно лжет. Она сказала, что «интуитивно чувствует», что этот мужчина явно не самого высокого мнения о своем бывшем начальнике, несмотря на все добрые слова в его адрес. Просматривая видеозапись собеседования в замедленном режиме, мы обратили внимание на то, что каждый раз при упоминании о бывшем начальнике соискатель на долю секунды морщил уголок рта. Такие противоречивые сигналы длились очень недолго, и неподготовленный наблюдатель их не заметил бы. Мы позвонили бывшему начальнику нашего соискателя, который рассказал нам, что этого человека уволили за распространение наркотиков среди сотрудников. Хотя соискатель всячески старался имитировать сигналы языка телодвижений, противоречивые микросигналы не укрылись от острого взгляда женщины — психолога.

Главное в этом процессе — отделить реальные жесты от имитации. Только так вам удастся отличить честного челове-

ка от обманщика или самозванца. Расширение зрачков, повышенную потливость и румянец на щеках сознательно имитировать нельзя, но научиться демонстрировать раскрытые ладони, подтверждающие вашу искренность, несложно.

Имитатор может успешно притворяться, но лишь очень недолго.

Однако бывают ситуации, в которых сигналы языка телодвижений имитируются сознательно ради получения определенных преимуществ. Рассмотрим для примера конкурсы «Мисс Мира» или «Мисс Вселенная». Каждая участница использует заранее разученные движения, которые помогают ей выглядеть искренней и доброжелательной. Чем успешнее конкурсантка пошлет подобные сигналы судьям, тем выше будут ее оценки. Но даже опытные участницы конкурсов красоты могут притворяться лишь очень недолго. Порой их тела посылают противоречивые сигналы, не зависящие от сознательных действий. Многие политики успешно имитируют сигналы языка телодвижений, чтобы убедить избирателей в искренности своих обещаний. И порой такая имитация увенчивается успехом – вспомните хотя бы Джона Ф. Кеннеди или Адольфа Гитлера. Про таких политиков говорят, что они обладают «харизмой».

Подводя итог, надо сказать, что имитировать язык телодвижений в течение длительного времени очень сложно. Однако, как мы убедимся позже, вполне возможно научиться использовать позитивные сигналы и избегать негативных,

с тем чтобы производить желаемое впечатление. Благодаря этому навыку вам станет легче общаться с окружающими. Такую цель и ставили перед собой авторы.

Как стать специалистом в области языка телодвижений

Уделяйте хотя бы пятнадцать минут в день изучению языка телодвижений. Наблюдайте за другими людьми, анализируйте собственные жесты. Наблюдать можно в любом месте, где люди встречаются и общаются между собой. Идеальным местом для наблюдений может служить аэропорт, где можно увидеть практически все человеческие жесты. В аэропорту люди открыто выражают гнев, скорбь, счастье, нетерпение, радость и другие эмоции через язык телодвижений. Наблюдайте за людьми на деловых совещаниях и вечеринках. Научившись понимать сигналы языка телодвижений, вы сможете прийти на вечеринку, забиться в уголок и прекрасно провести время, просто наблюдая за другими гостями.

Современный человек гораздо хуже понимает сигналы языка телодвижений, чем его первобытные предки. Он слишком старается вникнуть в смысл слов.

Учиться языку телодвижений можно и с помощью телевидения.

Выключите звук и попробуйте догадаться о происходящем, просто наблюдая за картинкой. Каждые несколько минут включайте звук, чтобы проверить свои предположения. Полагаем, что очень скоро вы научитесь смотреть целые пе-

редачи без звука и прекрасно понимать содержание. Таким искусством в совершенстве владеют глухие.

Умение понимать сигналы языка телодвижений позволит вам сразу же распознать попытки манипуляции и доминирования, а также сделает более чутким к чувствам и эмоциям других людей.

Мы с вами становимся свидетелями расцвета новой науки – науки языка телодвижений. Кто-то любит наблюдать за птицами, их повадками и поведением. А вы будете получать такое же удовольствие от наблюдения за людьми. Вы начнете наблюдать за окружающими на пляжах, на экранах телевизоров, в офисах, аэропортах, магазинах. Наблюдая за другими людьми, вы лучше поймете самого себя и сможете изменить свои отношения с окружающими к лучшему.

В чем разница между наблюдателем и подсматривающим? В наличии блокнота и ручки.

Глава 2

Все в ваших ладонях

**Использование ладоней
и рукопожатий для
установления контроля**



В древности люди раскрывали ладони, чтобы показать, что в их руках нет оружия

В первый день на новом рабочем месте Адам хотел произвести на коллег хорошее впечатление. Когда ему представляли очередного сотрудника, он энергично жал ему руку и широко улыбался. Рост Адама 190 см. Это красивый, хорошо одетый мужчина, буквально излучающий успех. Еще в детстве отец научил его крепкому рукопожатию, и эту привычку Адам сохранил и во взрослой жизни. После его рукопожатия у двух сотрудниц под кольцами выступила кровь. Даже несколько мужчин почувствовали боль в ладонях. Некоторые мужчины стали соревноваться с Адамом по силе рукопожатия, что совершенно естественно. Женщины же были вынуждены страдать молча. Очень скоро сотрудницы стали избегать Адама, считая его грубияном. Нельзя сказать, чтобы это пошло ему на пользу, поскольку руководство фирмы по большей части состояло из женщин.

С руками и ладонями мы сталкиваемся в повседневной жизни и в речи практически постоянно. Все из рук валится, не кусай кормящую тебя руку, умыть руки...

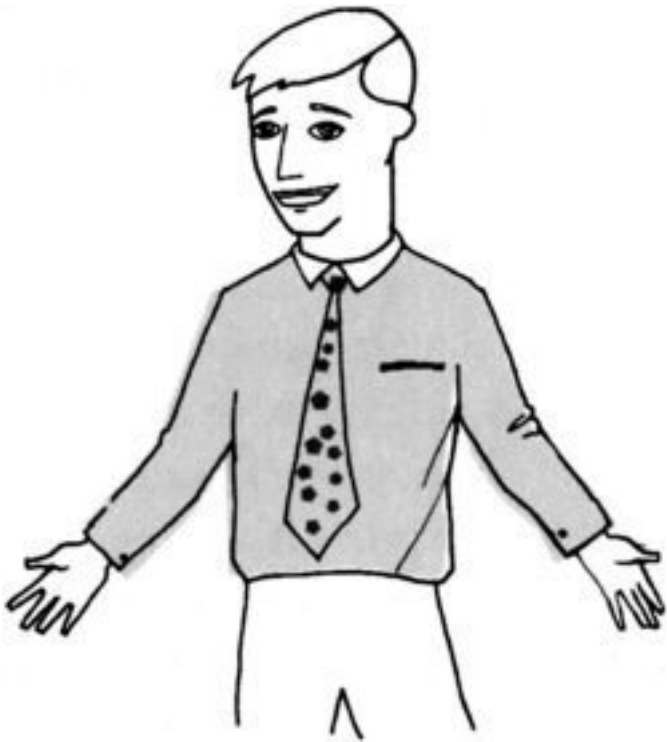
Руки играли очень важную роль в эволюции человека. Мозг гораздо теснее связан с руками, чем с любыми другими частями тела. Очень немногие осознают поведение собственных рук или силу рукопожатия. И тем не менее имен-

но эти жесты сразу же дают понять, идет ли речь о доминировании, покорности или силовой игре. На протяжении веков раскрытые ладони ассоциировались с честностью, правдой, верностью и покорностью. Когда человек клянется, то ладонь одной руки прикладывает к сердцу, а вторую поднимает вверх. Свидетели в суде кладут левую руку на Библию, а ладонь поднятой правой раскрывают в направлении присяжных. Для того, чтобы понять, честен ли с вами собеседник, последите за его ладонями. Собака в знак покорности и сдачи на милость победителю подставляет сопернику горло. Люди же совершенно аналогичным образом демонстрируют ладони, чтобы показать, что они не вооружены и не представляют никакой угрозы.

*Покорная собака подставляет сопернику горло.
Люди демонстрируют ладони.*

Как распознать открытость и искренность

Желая продемонстрировать свою открытость и честность, люди часто раскрывают одну или обе ладони в направлении другого человека. Такой жест может сопровождаться словами: «Я этого не делал!», «Простите, что побеспокоил», «Я говорю чистую правду». Когда человек хочет быть искренним, он подсознательно раскрывает ладони перед собеседником. Подобно большинству сигналов языка телодвижений, такой жест является абсолютно бессознательным. Собеседник сразу же интуитивно чувствует, что ему говорят правду.

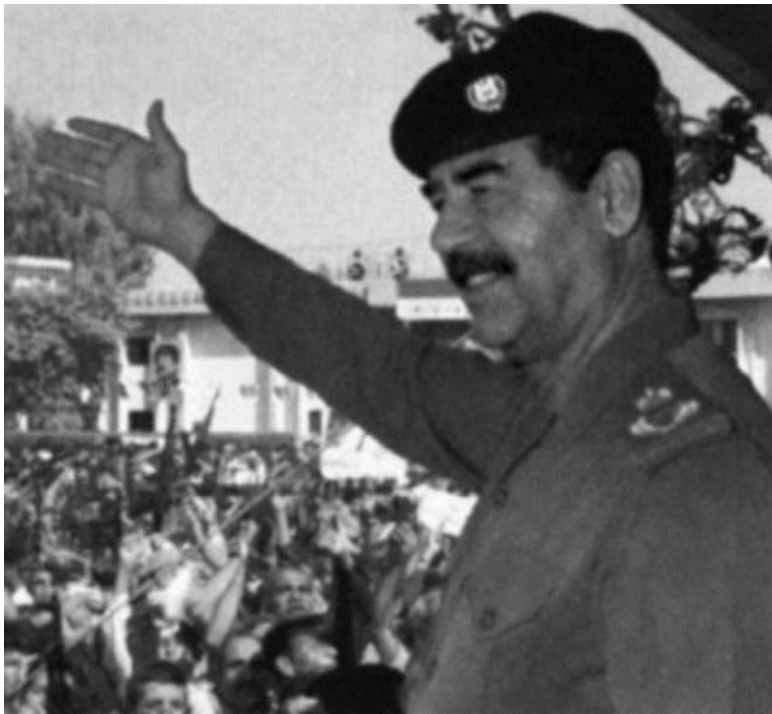


«Поверьте мне – я доктор!»

Когда дети обманывают или пытаются что-то скрыть, то часто прячут руки за спину. Точно так же и мужчина, который провел бурную ночь с друзьями, объясняясь с женой, предпочитает держать руки в карманах или скрещивает их

на груди. Однако скрытые ладони сразу же дают женщине понять, что муж не открывает ей всей правды. Женщина, пытающаяся скрыть что-либо, постарается избегать неприятной темы и заведет совершенно беспредметный разговор, одновременно занимаясь разными другими делами.





Раскрытые ладони используются повсеместно.
Они сразу же демонстрируют открытость и честность

Продавцов часто учат смотреть на ладони покупателей, когда те объясняют, почему они отказываются от покупки. Истинные причины всегда высказываются с открытыми ладонями. Когда человек честно объясняет причину, он спо-

койно жестикулирует руками. Тот же, кто пытается скрыть свои истинные мотивы, может говорить практически то же самое, но ладони при этом постарается спрятать.

Когда лгут мужчины, их язык телодвижений абсолютно очевиден. Когда лгут женщины, они предпочитают выглядеть очень занятыми и деловитыми.

Руки в карманах – вот типичная уловка мужчин, не желающих принимать участие в разговоре. Ладони – это голосовые связки языка телодвижений. Они «говорят» больше, чем любая другая часть тела. Спрятанные ладони можно сравнить с закрытым ртом.



Руки в карманах: принц Уильям дает понять журналистам, что не расположен к разговору

Сознательное использование ладоней в целях обмана

Нас иногда спрашивают: «Если я солгу, но при этом буду держать ладони на виду, поверят ли мне?» Ответ на этот вопрос может быть утвердительным и в то же время отрицательным. Если вы будете говорить заведомую ложь и при этом демонстрировать раскрытые ладони, то покажетесь собеседнику неискренним, поскольку вас выдадут другие *микророжесты*, которые вступят в противоречие с раскрытыми ладонями и якобы честными словами. Мошенники и профессиональные лжецы тратят много усилий на то, чтобы невербальные сигналы их тел совпадали с вербальной ложью. Чем эффективнее мошенник использует язык телодвижений, тем лучше ему удастся обман.

«Ты будешь любить меня, когда я стану старой и седой?» – спрашивает она, держа ладони на виду. «Я не только буду любить тебя, – отвечает он. – Я даже буду писать тебе».

Закон причины и следствия

Держа ладони на виду во время разговора, вы сможете внушить к себе доверие со стороны собеседника и покажетесь ему более искренним и открытым человеком. Интересно, что, когда подобный жест входит в привычку, склонность к обману ослабевает. Большинству людей физически трудно говорить неправду, когда их ладони видны собеседнику. В действие вступает закон причины и следствия. Если человек искренен, он держит ладони на виду. Когда ладони на виду, человеку очень трудно убедительно лгать. Это объясняется тесной взаимосвязью между жестами и эмоциями. Если, к примеру, вы ощущаете потребность защищаться, то, скорее всего, скрестите руки на груди. Но даже если вы просто скрестите руки на груди без всякой задней мысли, то почти сразу же почувствуете желание обороняться. Если вы разговариваете с собеседником, держа ладони на виду, то тем самым бессознательно вынуждаете его говорить правду. Другими словами, раскрытые ладони помогают предотвратить обман и подталкивают собеседника быть с вами искренним и открытым.

Сила ладони

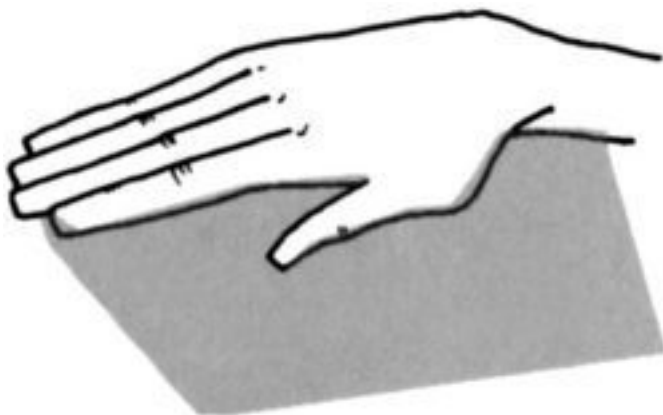
Люди редко обращают внимание на положение ладони в момент указания направления, во время команды и при рукопожатии. Однако эти жесты являются одними из наиболее выразительных. Положение ладони в таких случаях может наделить человека силой и авторитетом.

Существует три основных командных жеста ладонью: ладонь вверх, ладонь вниз и ладонь со сжатыми пальцами. Различие между этими положениями легко увидеть на примере. Предположим, вы просите кого-нибудь поднять коробку и перенести ее на другое место. Вы произносите свою просьбу одинаковым тоном, используете одни и те же слова, не меняете выражения лица. Изменяется только положение вашей ладони.

Рука ладонью вверх – это жест покорности. Он не несет в себе угрозы, напоминает об униженной просьбе уличных попрошаек. С эволюционной точки зрения таким жестом вы показываете, что у вас нет оружия. Человек, к которому обращаются подобным образом, не чувствует давления и угрозы. Если вы хотите, чтобы кто-то побеседовал с вами, то можно использовать руку ладонью вверх, чтобы показать собеседнику, что вы ожидаете разговора и готовы слушать.

На протяжении веков рука, повернутая ладонью вверх, имела самые разные значения. Появлялись такие жесты, как

рука, поднятая в воздух, или рука, прижатая к сердцу, и множество других.



Ладонь вверх = угрозы нет.

Ладонь вниз = авторитет и властность

Когда же ладонь повернута вниз, вы сразу же подчеркиваете свой авторитет. Собеседник почувствует, что вы отдаете ему приказ перенести коробку. Подобное ощущение может вызвать антагонизм. Впрочем, это в большой степени зависит от ваших отношений с собеседником или вашего положения на служебной лестнице.

Повернув руку из положения ладонью вверх в положение ладонью вниз, вы можете полностью изменить отношение окружающих к себе.

Если вы обращаетесь к человеку, равному вам по статусу, то просьбе, высказанной при положении руки ладонью вниз, он может воспротивиться. Более охотно он откликнется на ваше предложение, если вы выскажете его, повернув руку ладонью вверх. При обращении же к подчиненному рука, повернутая ладонью вниз, будет выглядеть вполне уместно, поскольку ваше положение это позволяет.

В нацистском приветствии рука повернута ладонью вниз. Это символ тирании и власти Третьего рейха. Если бы Адольф Гитлер приветствовал толпу, подняв руку ладонью вверх, никто бы не воспринял его всерьез. Над ним просто посмеялись бы.



Адольф Гитлер использует один из наиболее мощных исторических сигналов – рука, повернутая ладонью вниз

Когда супруги идут рядом, доминирующий партнер, как правило, мужчина, идет чуть впереди. Его рука занимает верхнее положение, ладонь обращена вниз. Рука же женщины чаще всего бывает обращена вперед. Такое положение сразу же скажет внимательному наблюдателю, кто в этой семье главный.

Указательный жест со сжатыми пальцами – это обычный кулак. Указательный палец в таком жесте играет роль символической палки, которой говорящий принуждает собеседников к покорности. Подобный жест сразу же вызывает подсознательные негативные чувства, поскольку он предшествует удару. Большинство приматов рассматривает его как физическое нападение.

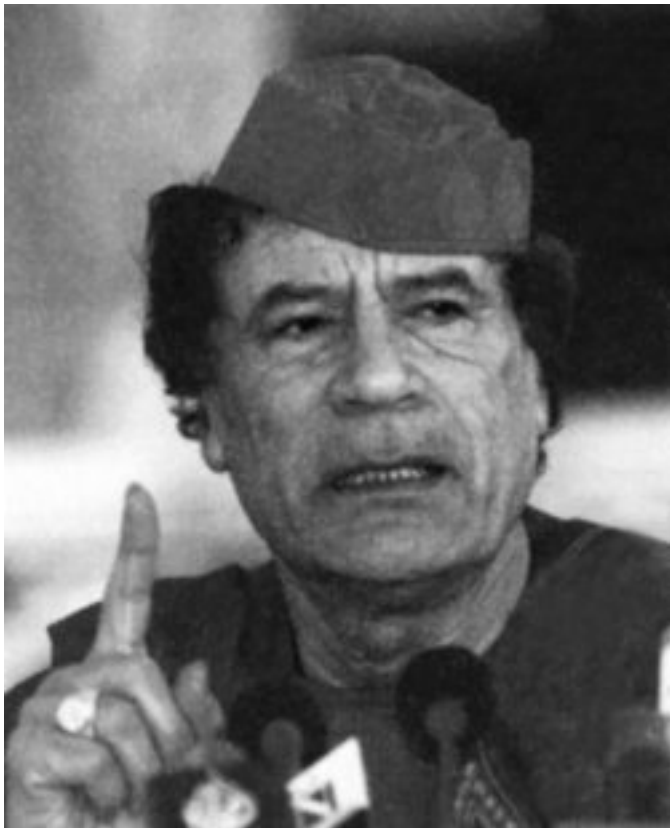


Указательный палец = «Делайте, что я вам сказал!»

Указательный жест со сжатыми пальцами – это один из самых неприятных сигналов в ходе разговора, в особенности если он используется для привлечения внимания к словам говорящего. В некоторых странах, например в Малайзии и на Филиппинах, указывать пальцем можно только на животных. Если вы укажете пальцем на человека, то нанесете ему смертельное оскорбление. Малайзийцы указывают на людей и показывают направление большим пальцем.

Небольшой эксперимент

Мы решили провести небольшой эксперимент. Восьми лекторам было предложено использовать три жеста рук во время десятиминутных выступлений перед различными аудиториями. Мы же позднее зафиксировали отношение слушателей к выступавшим. Мы обнаружили, что лекторы, которые преимущественно использовали жесты рук ладонью вверх, вызвали симпатию со стороны 84 % слушателей. Те же, кто поворачивал руку ладонью вниз, оказались симпатичны 52 % слушателей. Менее всего понравились те лекторы, которые использовали указательные жесты. Им симпатизировали всего 28 % слушателей. Некоторые даже покинули аудиторию во время выступления таких ораторов.

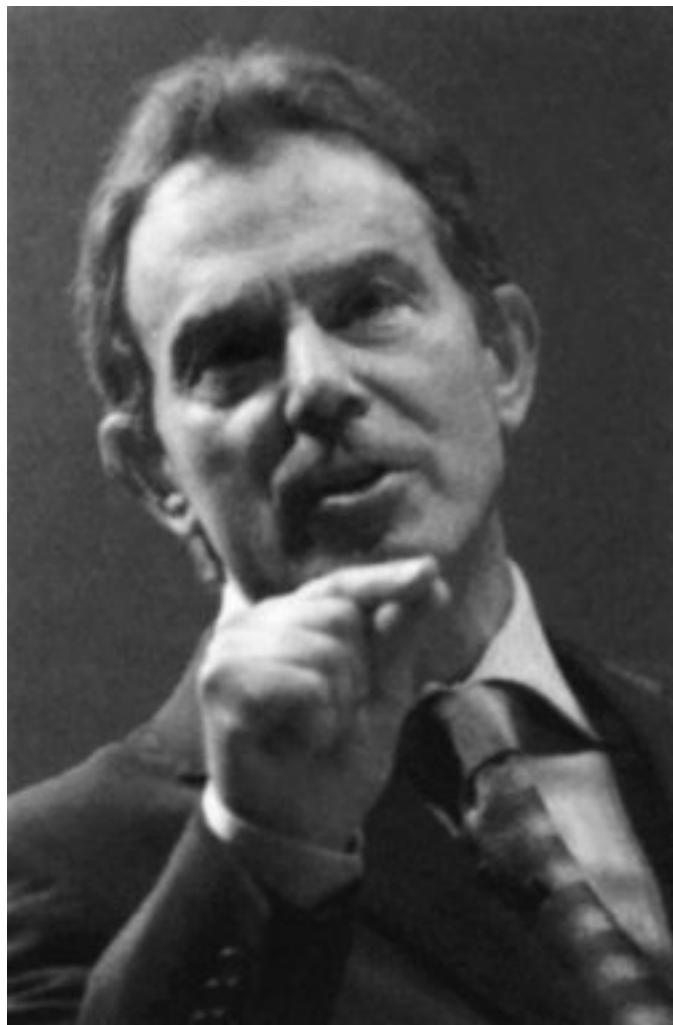


Указательный палец вызывает негативные чувства у большинства слушателей

Указательный палец не только вызывает наименьшее ко-

личество положительных эмоций. Люди гораздо хуже усваивают информацию, сопровождаемую подобным жестом. Если для вас такой жест является привычным, попробуйте заменить его поворотом ладони вверх или вниз, и вы сразу же заметите, что окружающие станут относиться к вашим словам более спокойно и позитивно. Если вы прижимаете пальцы руки к большому пальцу, словно в жесте «ОК», и сопровождаете таким жестом свое выступление, вас будут считать авторитетным, но не агрессивным. Мы обучили этому жесту ряд ораторов, политиков и бизнесменов, а затем оценили реакцию аудитории на их выступления. Ораторов, использовавших подобные жесты, слушатели называли «мыслящими», «целеустремленными» и «сосредоточенными».





Соединяя пальцы в жесте «ОК», вы не запугиваете слушателей

Ораторов же, которые использовали указательные жесты, те же самые слушатели назвали «агрессивными», «высокомерными» и «грубыми». Неудивительно, что информация, содержащаяся в подобных выступлениях, практически ускользнула от аудитории. Когда оратор указывает пальцем прямо на слушателей, те сосредотачиваются на собственных негативных чувствах по отношению к нему, а не на том, о чем он говорит.

Анализ рукопожатия

Рукопожатие уходит своими корнями в глубокое прошлое. Когда первобытные люди встречались в мирной обстановке, они демонстрировали ладони друг другу, чтобы показать, что не прячут никакого оружия. Во времена Римской империи привычка прятать кинжал в рукаве стала столь распространенной, что римляне разработали пожатие запястья на уровне пояса, ставшее обычным приветствием.



Пожатие запястья на уровне пояса – демонстрация отсутствия спрятанного оружия. Это типично римское приветствие

В наши дни пожатие запястья трансформировалось в рукопожатие. Такой жест стал использоваться еще в XIX веке при заключении коммерческих сделок между людьми равного статуса. Широкое распространение он получил лишь в

последнее столетие. Вплоть до недавнего времени пожимали друг другу руки только мужчины. В большинстве европейских стран и в Америке рукопожатие – это приветствие и прощание в любой служебной обстановке. Все шире стало использоваться рукопожатие на вечеринках и социальных мероприятиях. Сегодня вполне допустимо пожимать руку и женщинам.

Рукопожатие скрепляло коммерческие сделки между мужчинами.

Даже в таких странах, как Япония, где традиционным приветствием является поклон, или Таиланд, где поклон сопровождается почти что молитвенным складыванием рук, сегодня можно частенько столкнуться с обычным рукопожатием. В большинстве стран руку встряхивают пять – семь раз, но кое – где, например, в Германии, всего два – три раза, после чего руку удерживают в течение времени, эквивалентного двум встряхиваниям. Французы жмут руку чаще всех – при каждой встрече и при каждом расставании.

Кто должен подавать руку первым?

Хотя в современном обществе принято пожимать руку при первой встрече, в некоторых обстоятельствах инициировать рукопожатие не следует. Принимая во внимание, что рукопожатие – это знак доверия и радушия, вы должны сначала задать себе несколько вопросов. А рады ли мне? Рад ли

этот человек встрече со мной или я вынуждаю его приветствовать меня? Продавцы отлично знают, что, пожимая руку покупателю и делая это без предупреждения и знакомства, они вызывают у человека негативную реакцию. Потенциальный покупатель может отказаться от покупки, если почувствует, что его принуждают к рукопожатию. В подобных обстоятельствах продавцу лучше подождать, пока покупатель сам не изъявит желания пожать ему руку. Если же такого желания у покупателя не возникнет, то более уместно будет ограничиться приветливым кивком. В некоторых странах не принято пожимать руку женщинам (в мусульманских странах, к примеру, подобный поступок считается оскорбительным; вполне достаточно легкого кивка). Однако в последнее время число женщин, готовых пожать руку при встрече или прощании, все больше растет. Крепкое рукопожатие сразу же демонстрирует открытость и производит хорошее впечатление.

Как проявляется стремление к контролю и доминированию

Принимая во внимание все то, что мы только что сказали о воздействии руки, повернутой ладонью вниз или вверх, давайте проанализируем рукопожатие.

Во времена Римской империи знатные римляне приветствовали друг друга чем-то вроде современного армреслинга

в положении стоя. Если один из мужчин оказывался сильнее другого, его рука оказывалась сверху. Мы так и назовем это положение – рука сверху.

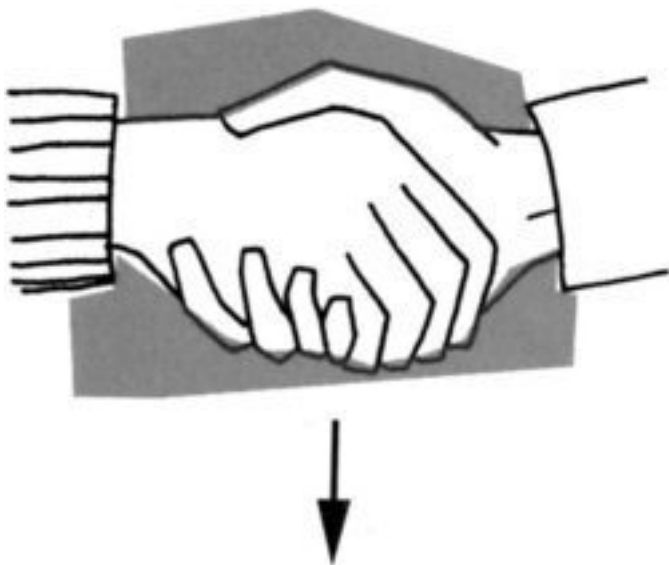
Предположим, что вы только что познакомились с человеком и приветствуете его рукопожатием. В это время вы можете почувствовать отношение собеседника к себе и сделать определенные выводы.

1. Доминирование: «Он пытается получить контроль над мной. Мне следует быть осторожным».
2. Покорность: «Я могу контролировать этого человека. Он сделает то, что я захочу».
3. Равенство: «С таким человеком мне легко и свободно».

Такие сигналы посылаются и принимаются бессознательно, но сразу же оказывают влияние на исход встречи. В 70-е годы мы зафиксировали воздействие рукопожатия на отношения между людьми и стали преподавать соответствующие навыки на своих семинарах. Немного практики – и вы сможете кардинальным образом изменить отношение людей к себе.

Доминирование передается путем поворота вашей руки (см. рисунок полосатый рукав) таким образом, что ладонь во время рукопожатия оказывается повернутой вниз. Ладонь не обязательно должна быть повернутой строго вниз, но при этом ваша рука все равно оказывается сверху. Тем самым

вы показываете собеседнику, что стремитесь получить контроль над ситуацией.



Установление контроля

Мы обследовали 350 успешных руководителей крупных предприятий (89 % из них были мужчины) и обнаружили, что практически все они первыми инициировали рукопожатие. 88 % мужчин и 31 % женщин располагали руку доминирующим образом. Власть и контроль имели меньшее значение для женщин, поэтому лишь каждая третья бизнес-леди располагала свою руку при рукопожатии сверху. Мы

также обнаружили, что некоторые женщины намеренно пожимают руку мужчинам довольно робко, чтобы имитировать некое подобие покорности. Тем самым они подчеркивали свою женственность и давали понять, что стремление к доминированию им чуждо. Однако в деловой обстановке подобный подход может обернуться для женщины настоящей катастрофой, потому что мужчины – партнеры станут обращать внимание на ее женские прелести и не будут воспринимать ее серьезно. К чрезмерно женственным дамам на деловых совещаниях не относятся серьезно ни мужчины, ни другие женщины. И это научно подтвержденный факт, хотя звучат наши слова и не слишком политкорректно. Мы вовсе не хотим сказать, что деловая женщина должна быть мужеподобной. Просто ей не стоит посылать чисто женских сигналов. Не надевайте короткие юбки и туфли на высоких каблуках, избегайте робких рукопожатий. Только так вы сможете добиться настоящего равенства.

Женщины, посылающие чрезмерно женственные сигналы в деловой обстановке, теряют авторитет.

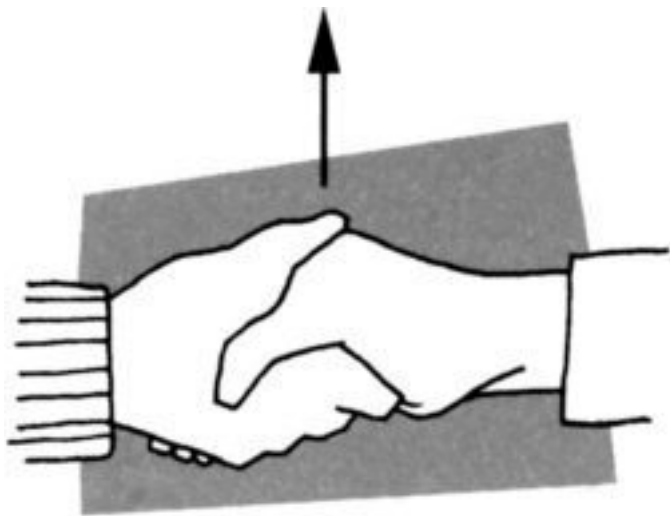
В 2001 году Уильям Чаплин из университета Алабамы провел исследование рукопожатий и обнаружил, что экстраверты пожимают руку крепко и властно, тогда как робкие, невротичные люди никогда этого не делают. Чаплин также обнаружил, что женщины, открытые новым идеям, пожимают руку весьма энергично. Мужчины могут крепко пожимать руку в любых обстоятельствах. Таким образом, женщи-

нам, стремящимся занять достойное положение в мире бизнеса, имеет смысл научиться крепкому рукопожатию.

Покорное рукопожатие

Противоположностью энергичному рукопожатию является такое положение, при котором ваша рука (см. рисунок полосатый рукав) располагается ладонью вверх. Тем самым вы символически передаете контроль собеседнику, подобно тому, как собака демонстрирует горло более сильному псу.

Такое рукопожатие вполне эффективно, если вы сознательно хотите передать собеседнику контроль над ситуацией или хотите дать ему понять, что он доминирует в ваших отношениях. Покорное рукопожатие уместно, если вы собираетесь извиняться.



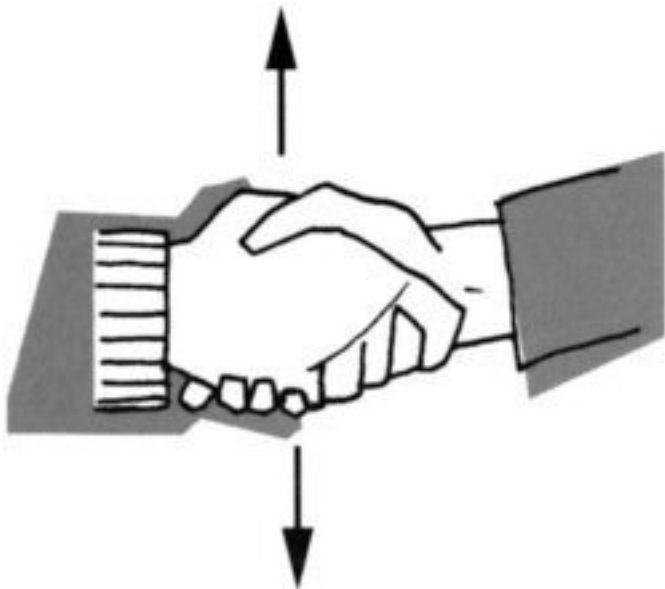
Покорное рукопожатие

Хотя расположение руки ладонью вниз, как правило, демонстрирует покорность и подчинение, в некоторых обстоятельствах подобное истолкование оказывается ошибочно. Человек, страдающий артритом, никогда не будет крепко жать вам руку и всегда повернет свою ладонь вверх, поскольку такое положение для него менее болезненно. Слабое рукопожатие характерно также и для тех, кто занимается тонкой ручной работой, – для хирургов, художников и музыкантов. Такие люди всеми силами оберегают свои *драгоценные* руки. При анализе рукопожатия в подобных обстоятельствах

вы должны принимать во внимание другие жесты, входящие в цепочку. У слабого, покорного человека вы обязательно заметите характерные жесты. Человек энергичный и властный непременно продемонстрирует свою властность другими способами.

Как установить равенство

Когда встречаются два энергичных, властных человека, рукопожатие превращается в своеобразную силовую игру. Каждый стремится перевести руку собеседника в подчиненное положение. В результате обе руки остаются в вертикальном положении, что сразу же создает атмосферу равенства и взаимного уважения. В таких обстоятельствах собеседники не уступают друг другу.



Демонстрация равенства

Как создать атмосферу доверия

Если вы хотите с помощью рукопожатия создать атмосферу доверия, нужно принимать во внимание два аспекта. Во – первых, сделайте так, чтобы и ваша ладонь, и ладонь вашего собеседника находились в вертикальном положении, то есть чтобы ни один из участников разговора не занимал доминирующего или покорного положения. Во – вторых, пожимайте

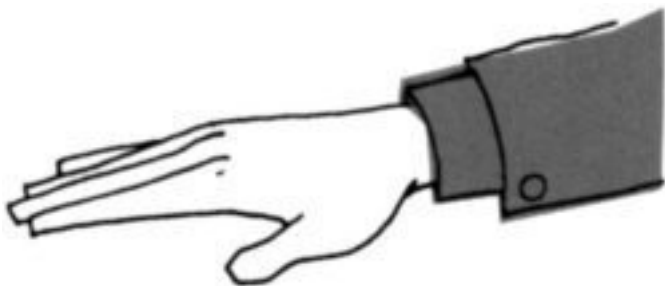
руку собеседника с такой же силой, как и он. Давайте определим силу пожатия по шкале от 1 до 10. Если вы пожимаете руку с силой 7, а ваш собеседник – только 5, вам нужно на 20 % ослабить свою хватку. Если собеседник жмет руку с силой 9, а вы – только 7, вам нужно усилить рукопожатие. Встречаясь с большой группой людей, вы должны правильно оценить силу каждого рукопожатия и отреагировать соответственно. Только так вы сможете установить атмосферу доверия и равенства со всеми присутствующими. Помните, что средний мужчина примерно вдвое сильнее средней женщины. В процессе эволюции сила давления мужской руки достигла 45 кг, что проявляется во время таких действий, как пожатие, перенос тяжестей, разрывание, бросание и удар.

Помните, что рукопожатие – это жест приветствия, прощания или заключения сделки, поэтому оно всегда должно быть теплым, дружеским и позитивным.

Как прекратить силовую игру

Толчок ладонью вниз напоминает нацистское приветствие. Это наиболее агрессивный вид рукопожатия, поскольку у собеседника практически не остается шансов установить равенство. Подобное рукопожатие характерно для властных, стремящихся к доминированию людей, которые всегда иницируют рукопожатие и располагают свою руку ладонью вниз, вынуждая собеседника занять подчиненное

положение.



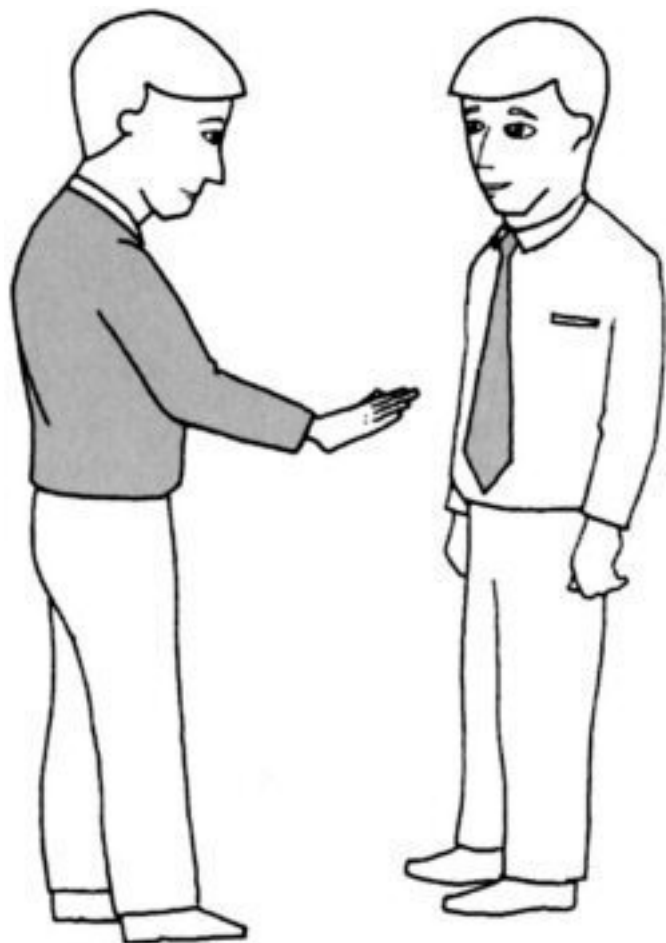
Толчок ладонью вниз

Если вы чувствуете, что человек пожимает вам руку подобным образом, у вас есть несколько вариантов поведения.

1. Прием «Шаг направо»

Если вас вынуждают занять подчиненное положение в процессе рукопожатия (а многие мужчины именно так и поступают), перевести руку собеседника в равноправное положение довольно трудно. Кроме того, подобные действия оказываются слишком очевидными.

Мы советуем вам сначала сделать шаг вперед левой ногой, приближаясь к собеседнику. Для этого нужно немного попрактиковаться, поскольку большинство людей при пожании правой руки начинает движение с правой ноги.





Доминирующий собеседник стремится получить контроль. Шаг вперед левой ногой

Затем сделайте шаг вперед правой ногой, тем самым вторгаясь в личное пространство собеседника. И наконец, в завершение маневра приставьте левую ногу к правой (см. рисунок) и пожмите руку собеседника. Такой прием позволит вам выпрямить рукопожатие или даже перевести руку партнера в подчиненное положение. Вторгшись в личное пространство собеседника, вы сможете взять контроль над ситуацией.



Сделайте шаг вперед правой ногой и поверните руку собеседника ладонью вверх

Проанализируйте собственное рукопожатие. Выясните, какой ногой вы делаете шаг, протягивая руку собеседнику. Большинство людей шагают правой ногой, при этом теряя преимущество при доминирующем рукопожатии, поскольку им некуда двигаться и это позволяет собеседнику взять контроль над ситуацией. Потренируйтесь шагать левой ногой, и вам сразу же станет легко справляться с теми, кто попытается установить над вами контроль с помощью рукопожатия.

2. Прием «Ладонь сверху»

Если собеседник пытается перевести вашу руку в положение ладонью вверх, не сопротивляйтесь, но затем накройте его правую руку своей левой. Таким образом, получится, что вы пожимаете его руку двумя руками сразу. В таком положении вам будет легко перевести руку собеседника в равноправное рукопожатие.



Рукопожатие двумя руками

Подобный прием позволит вам взять контроль над ситуацией и упростит дальнейшее общение. Кроме того, рукопожатие двумя руками очень удобно для женщин. Если вы чувствуете, что собеседник намеренно стремится вас запугать и делает это постоянно, возьмите его руку сверху, а затемжмите ее (см. рисунок). Это может буквально сразить вашего собеседника, поэтому мы не советуем прибегать к такому приему часто. Рассматривайте его как своеобразную «скорую помощь», последний выход.



Последний выход

Холодное, липкое рукопожатие

Никому не нравится холодное, липкое рукопожатие, при котором создается впечатление, что вы взяли в руки дохлую рыбу. Из-за напряжения при встрече с незнакомыми людьми кровь отливает от поверхностного слоя кожи и приливает к мышцам рук и ног. Это естественная подготовка к реакции «дерись или беги». В результате температура рук понижается, усиливается потоотделение, руки становятся холодными и липкими, напоминая остывшую сосиску или дохлую рыбу. Советуем вам всегда иметь в кармане или в сумочке носовой платок, чтобы иметь возможность перед встречей с важным

для вас человеком быстро промокнуть ладони и не произвести плохого впечатления. Перед встречей с незнакомым человеком можно также представить, что вы держите ладони перед горящим камином. Такая визуализация обычно поднимает температуру ладоней на 3—4 градуса.

Преимущество нахождения с левой стороны

Во время официального фотографирования два лидера обычно стоят рядом. Они стараются выглядеть одинаково, но тот, кто оказывается в левой части снимка, обычно производит более сильное впечатление. При рукопожатии ему легче перевести свою руку в положение ладонью вниз, благодаря чему создается впечатление о том, что именно он доминирует в данной паре. Все вышесказанное легко заметить на фотографии рукопожатия Джона Ф. Кеннеди и Ричарда Никсона перед теледебатами в 1960 году. В то время мир не имел представления о языке телодвижений, но Кеннеди интуитивно чувствовал, как следует себя вести. На фотографиях мы видим, что он обычно оказывался в левой части, а рукопожатие ладонью вниз было его излюбленным приемом.



Рукопожатие ладонью вниз – Джон Кеннеди сознательно располагается так, чтобы оказаться в левой части снимка, из-за чего Ричард Никсон выглядит более слабым



Расположение в левой части снимка дает Биллу Клинтону явное преимущество над Тони Блэром.

Знаменитые теледебаты Кеннеди и Никсона явились убедительным доказательством силы языка телодвижений. Исследования показали, что американцы, слушавшие дебаты по радио, сочли победителем Никсона. Те же, кто смотрел дебаты по телевидению, не сомневались в победе Кеннеди. Убедительный язык телодвижений Кеннеди выгодно отличал его от соперника и помог выиграть президентские выборы.







Мировые лидеры порой оказываются в правой части снимка, что переводит их в подчиненное положение и визуально делает более слабыми

Рукопожатия мужчин и женщин

Хотя женщины в последние десятилетия уверенно заняли серьезное положение в мире бизнеса, многие до сих пор испытывают определенное смущение во время приветствия. Большинство мужчин получают навыки рукопожатия от своих отцов, но лишь немногие женщины тоже проходят такую школу. Во взрослой жизни это может стать источником

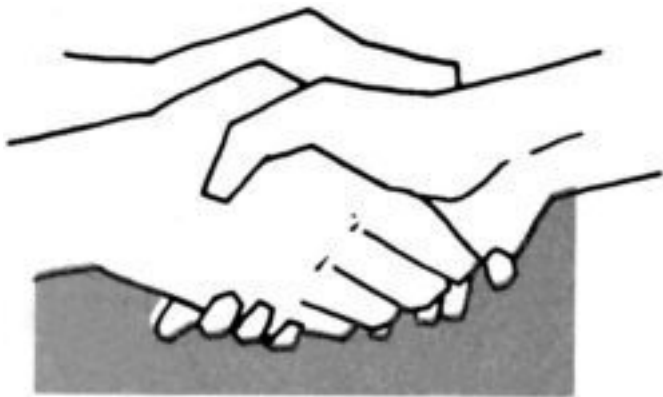
неловкости: мужчина протягивает руку для рукопожатия, а женщина просто ее не замечает, потому что смотрит ему в лицо. Испытывая смущение от того, что его рука повисла в воздухе, мужчина убирает ее, надеясь, что женщина этого не заметит. Но в этот момент женщина замечает протянутую руку и в ответ протягивает свою. И теперь в воздухе висит уже ее рука. Мужчина протягивает руку, и в результате пальцы их переплетаются, создавая впечатление двух страстно влюбленных осьминогов, слившихся в экстазе.

Впечатление от первой встречи мужчины и женщины может быть безнадежно испорчено неправильным рукопожатием.

Если такое случится с вами, перехватите правую руку собеседника левой рукой, затемжмите ее правой и с улыбкой произнесите: «Давайте попробуем еще раз!» Такой поступок вызовет симпатию со стороны собеседника, поскольку вы сразу же дадите понять, что встреча для вас очень важна и что вы хотите произвести хорошее впечатление. Если вы – деловая женщина, разумно будет дать понять собеседнику, что вы собираетесь пожать ему руку, а не заставить его врасплох. Протягивайте руку как можно раньше, чтобы собеседник сразу же понял ваше намерение. Это позволит избежать неловкости.

Рукопожатие обеими руками

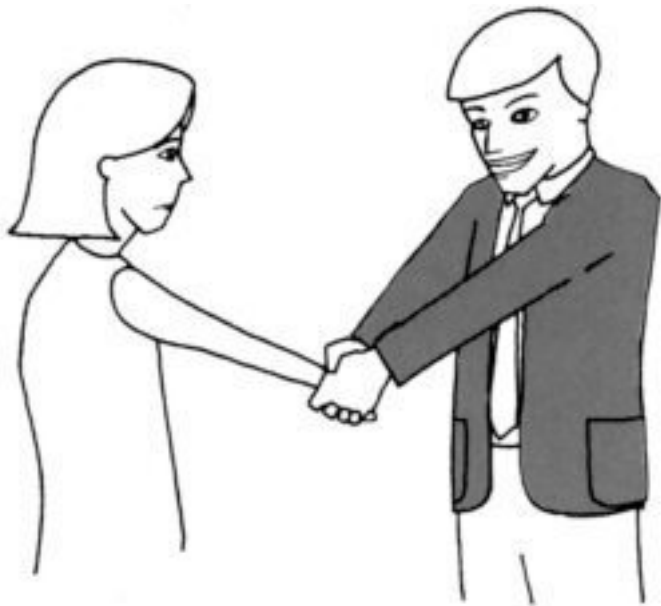
Во всем мире признаком сердечности и искренности считается рукопожатие обеими руками, сопровождаемое прямым взглядом в глаза, открытой улыбкой и громким произнесением имени собеседника. Зачастую рукопожатие обеими руками сопровождается также вопросом о состоянии здоровья и дел собеседника.



Рукопожатие обеими руками

Такое рукопожатие усиливает физический контакт со стороны инициатора. Инициатор получает контроль над ситуацией, поскольку сразу же ограничивает движение правой руки собеседника. Иногда такое рукопожатие называют «ру-

копожатием политиков». Инициатор сразу же пытается внушить собеседнику, что он искренний и честный человек, заслуживающий всяческого доверия. Однако чаще всего подобное рукопожатие производит обратный эффект. Собеседник сразу же начинает испытывать сомнения в намерениях инициатора. Рукопожатие обеими руками – это объятие в миниатюре, поэтому оно приемлемо лишь в тех ситуациях, когда приемлемо и объятие.



«Вы замечательная, запоминающаяся женщина... как бишь вас...»

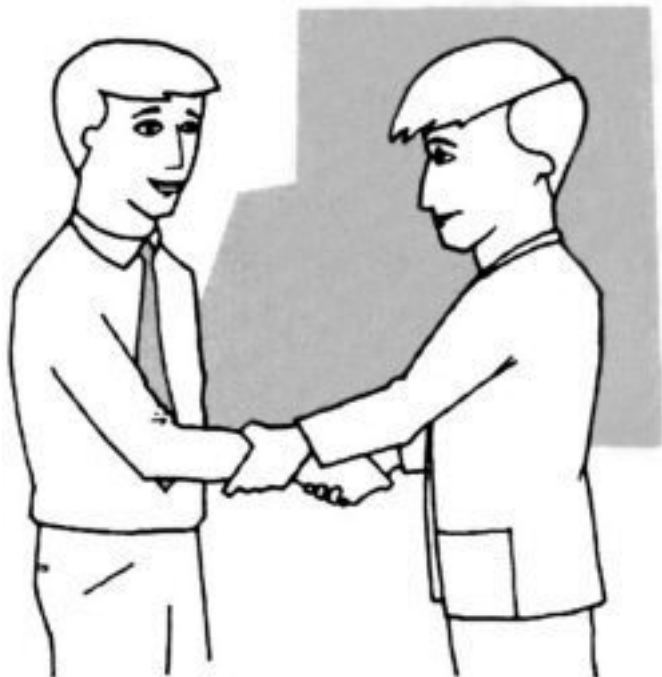
Девяносто процентов людей рождается со способностью наносить прямой удар правой рукой в целях самозащиты. Рукопожатие обеими руками ограничивает свободу правой руки, а следовательно, способность собеседника защищаться. Вот почему так никогда нельзя здороваться с незнакомыми и малознакомыми людьми. Рукопожатие обеими руками уместно лишь при наличии тесной эмоциональной связи – например, при встрече со старым другом. В подобных обстоятельствах вопрос самозащиты не столь актуален, и рукопожатие будет воспринято как знак искренности и дружбы.



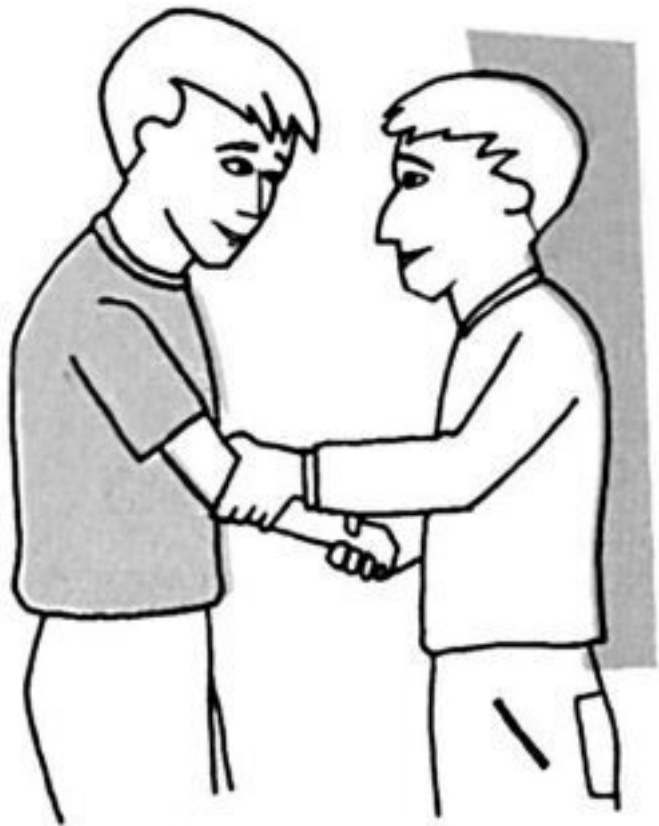
Ясир Арафат обеими руками сердечно пожимает руку Тони Блэру. Плотнo сжатые губы английского премьерa говорят о том, что провести его не удалось

Рукопожатия с целью получения контроля

Цель рукопожатия обеими руками – продемонстрировать искренность и глубину чувств по отношению к собеседнику, а также внушить доверие. Здесь мы должны отметить два важных аспекта. Во – первых, левая рука используется для выражения глубины чувств инициатора рукопожатия по отношению к собеседнику, поэтому место, на котором левая рука инициатора находится на правой руке собеседника, играет очень важную роль. Рукопожатие обеими руками напоминает объятие, и левая рука инициатора является своеобразным «термометром» близости. Чем выше на руке собеседника она расположена, тем бoльшую близость хочет продемонстрировать инициатор. Инициатор пытается продемонстрировать свою близость и одновременно установить полный контроль над собеседником.



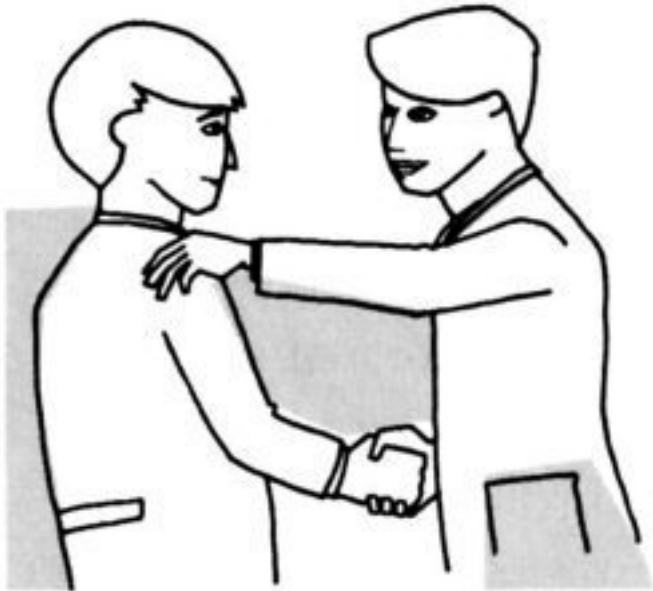
Пожатие запястья



Пожатие локтя



Пожатие плеча



Пожатие предплечья

Например, пожатие локтя демонстрирует большую близость и контроль, чем пожатие запястья, а пожатие плеча – жест более интимный и доминирующий, чем пожатие предплечья.

Во – вторых, левая рука инициатора вторгается в личное пространство собеседника. В целом можно сказать, что пожатие запястья и локтя приемлемо только при наличии по – настоящему близких отношений между собеседниками. В

таких случаях левая рука инициатора затрагивает лишь самую границу личного пространства собеседника. Пожатия плеча и предплечья демонстрируют подлинную близость и могут перейти в объятие (более подробно о личном пространстве мы поговорим в главе 11). Если чувство близости не является взаимным и если у инициатора нет веских причин для подобного рукопожатия, собеседник ощутит подозрения и может неверно истолковать намерения инициатора рукопожатия. Подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что, если ваши отношения с собеседником не слишком близкие и доверительные, не стоит прибегать к рукопожатиям обеими руками. Если же вашу руку подобным образом станет пожимать малознакомый и не близкий вам человек, можете быть уверенным в том, что у него есть какие-то скрытые мотивы.

Если между вами и вашим собеседником нет тесной эмоциональной связи, пожимайте его руку только одной рукой.

Политики часто приветствуют избирателей, пожимая их руки обеими руками. Так же ведут себя и бизнесмены. Ни те ни другие не понимают, что подобный жест равносителен деловому и политическому самоубийству, поскольку вселяет в людей подозрительность и недоверие.

Силовые игры Блэра – Буша

Во время военного конфликта в Ираке в 2003 году Джордж Буш и Тони Блэр представляли перед журналистами, пытаясь продемонстрировать мощный альянс, «союз равных». Однако тщательный анализ фотографий показывает, что Джордж Буш активно вел силовую игру, пытаясь подчинить себе английского премьера.



Без оружия и в неформальной обстановке: Джордж Буш

явно подавляет Тони Блэра – посмотрите, как он переводит его руку в положение ладонью вверх

На этой фотографии Буш предусмотрительно разместился в левой части снимка и перевел руку Блэра в положение ладонью вверх. Буш одет в форму Главнокомандующего, а английский премьер более всего напоминает школьника, случайно встретившегося с директором школы. Ноги Буша твердо стоят на земле и обеспечивают опору для спины, что позволяет президенту еще более строго контролировать Блэра. Буш всегда занимает место в левой части снимка, чтобы зрители воспринимали его как сильную, доминирующую личность.

Решение

Чтобы не потерять контроля над ситуацией, если вы понимаете, что на снимке окажетесь в правой его части, начинайте протягивать руку для рукопожатия как можно раньше. Это заставит собеседника сразу же повернуться к вам лицом. И тогда ваше рукопожатие станет равноправным. Если вы знаете о предстоящей фото– и видеосъемке, постарайтесь разместиться так, чтобы оказаться в левой части снимка. В самом худшем случае прибегните к рукопожатию обеими руками, чтобы уравнивать свои шансы.

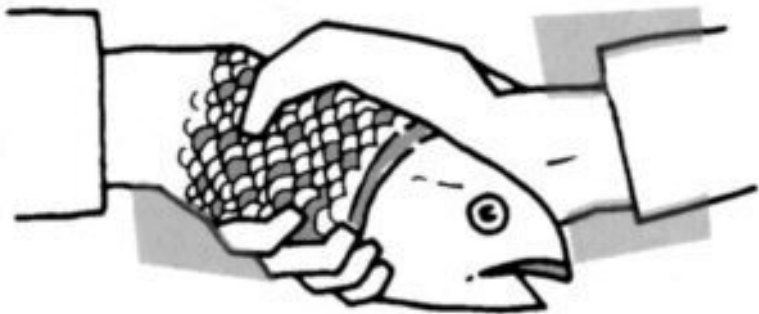
Восемь наихудших рукопожатий в мире

Мы расскажем вам о восьми самых неприятных и отталкивающих рукопожатиях в мире. Старайтесь избегать их как огня.

1. «Дохлая рыба»

Рейтинг авторитета: 1/10

Ни одно приветствие не вызывает столь неприятных чувств, как «дохлая рыба», в особенности если рука собеседника оказывается холодной и липкой. Пожимать мягкую, вялую ладонь неприятно практически всем. Большинство людей ассоциируют подобное рукопожатие со слабостью характера – ведь руку собеседника так легко перевести в подчиненное положение. Однако и здесь следует принимать во внимание культурные различия – в некоторых азиатских и африканских странах вялое рукопожатие считается нормой, а крепкое – оскорблением. Кроме того, каждый двадцатый житель Земли страдает от заболевания, называемого гипергидрозом. Это наследственная болезнь, сопровождаемая повышенным потоотделением. Таким людям следует всегда иметь при себе платок или салфетку, чтобы успеть вытереть руку перед рукопожатием.



«Дохлая рыба»

На ладонях потовых желез больше, чем на любой другой части тела, поэтому потные ладони скрыть очень трудно. Удивительно, что многие из тех, чье рукопожатие можно назвать «дохлой рыбой», не подозревают об этом. Спросите друзей, что они могут сказать о вашем рукопожатии, чтобы избежать неловкости на предстоящих деловых встречах.

2. Слишком крепкое рукопожатие

Рейтинг авторитета: 4/10

Подобным часто грешат бизнесмены. Слишком крепкое рукопожатие выдает стремление к доминированию и немедленному установлению контроля во взаимоотношениях. Рука протягивается ладонью вниз, а затем следует несколько

энергичных встряхиваний. При этом рука собеседника сжимается с такой силой, что в кисти останавливается кровообращение. Иногда такжимают руки люди, которые чувствуют себя слабыми и боятся подпасть под контроль собеседников.



Слишком крепкое рукопожатие

3. Костолом

Рейтинг авторитета: 0/10

Очень близко к слишком крепкому рукопожатию располагается рукопожатие «костолом». Такой прием способен

напугать до смерти и не забывается никогда. Однако должное впечатление он производит только на самого инициатора. Костоломное рукопожатие характерно для чрезмерно агрессивных людей, которые без предупреждения используют свое преимущество в физической силе и пытаются деморализовать собеседника, превратив его пальцы в кашу. Женщинам не следует носить кольца на правой руке, поскольку среди деловых партнеров всегда может найтись такой костолом, и тогда вам придется проводить деловую встречу в состоянии шока.



Костолом

К сожалению, противостоять подобному рукопожатию невозможно. Если вам кажется, что человек делает это намеренно, вы можете привлечь к его поступку внимание окружа-

ющих, заявив: «О! Вы причинили мне боль. У вас слишком крепкое рукопожатие!» Тем самым вы дадите понять инициатору, что подобное поведение недопустимо.

4. Пожатие кончиков пальцев

Рейтинг авторитета: 2/10

Такое рукопожатие наиболее распространено во время приветствия женщины и мужчины. Один из собеседников уже убирает руку, и второму ничего не остается, как пожать только кончики пальцев. Хотя инициатор может относиться к собеседнику достаточно тепло, но в то же время ему недостает уверенности в себе. В таких обстоятельствах основная цель пожатия кончиков пальцев заключается в том, чтобы удержать собеседника на комфортном расстоянии. Пожатие кончиков пальцев часто происходит из-за различий в определении личного пространства. Такое может случиться, если личное пространство одного человека составляет 60 см, а у другого 90 см. Естественно, что второй собеседник предпочитает держаться на большем расстоянии, и руки во время приветствия не могут соединиться правильным образом.



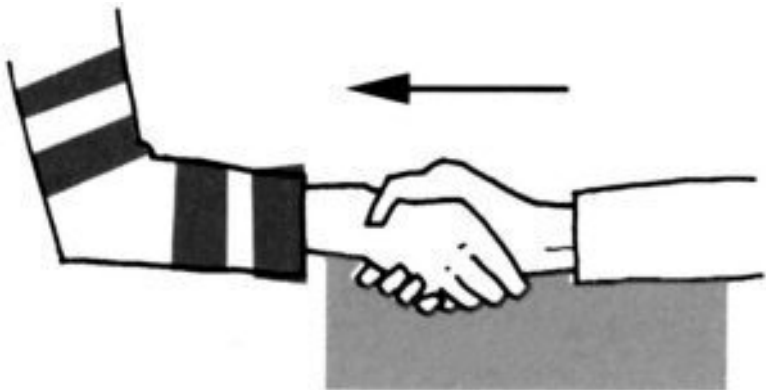
Пожатие кончиков пальцев

Если такое случится с вами, возьмите правую руку собеседника левой рукой, а правой пожмите ее как следует. При этом с улыбкой скажите: «Давайте попробуем еще раз!» Рукопожатие должно быть равноправным, это повысит ваш авторитет. Собеседник поймет, что вы признаете его значимость.

5. Толчок прямой рукой

Рейтинг авторитета: 3/10

Подобно толчку ладонью вниз, толчок прямой рукой говорит об агрессивности собеседника. Главная цель подобного рукопожатия – держать собеседника на расстоянии, не допуская в свое личное пространство. С таким рукопожатием приходится часто сталкиваться в сельской местности, поскольку на природе личное пространство человека расширяется, и он готов защищать свою территорию.



Толчок прямой рукой

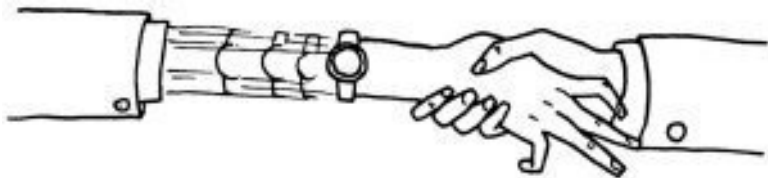
В такой ситуации люди могут даже наклоняться вперед и балансировать на одной ноге, чтобы только сохранить комфортное для себя расстояние.

6. Вытягивание

Рейтинг авторитета: 3/10

В силовых играх часто применяется еще один тип рукопожатия, от которого на глазах выступают слезы, а в экстремальных случаях дело может кончиться разрывом связок. Инициатор рукопожатия сильно сжимает вытянутую ладонь собеседника, одновременно совершая резкий рывок на себя, пытаясь втянуть другого человека на собственную террито-

рию. В результате собеседник может потерять равновесие, а отношения окажутся безнадежно испорченными.



Вытягивание

Вытягивание собеседника на территорию инициатора может преследовать три цели. Во – первых, возможно, что инициатор чувствует себя уверенно только внутри личного пространства. Во – вторых, инициатор может относиться к культуре, где личное пространство весьма незначительно. В – третьих, он может стремиться к установлению полного контроля над собеседником, лишая того равновесия. В любом случае он стремится вести разговор на собственных условиях.

7. Ручка насоса

Рейтинг авторитета: 4/10

Инициатор рукопожатия хватает руку собеседника и начинает энергично и ритмично трясти ее в вертикальном направлении.

В подобной ситуации допустимо не более семи встряхиваний, однако инициатор подобного рукопожатия может потерять контроль над собой и продолжать трясти руку собеседника, словно накачивая воду из колонки.



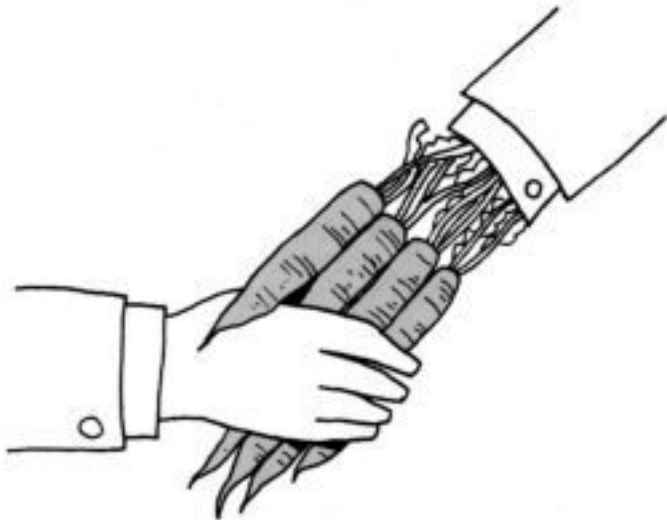
Ручка насоса

Иногда инициатор рукопожатия перестает трясти руку собеседника, но не выпускает ее, чтобы тот ненароком не сбежал. Интересно то, что лишь немногие пытаются освободиться. Физический контакт ослабляет готовность к прекращению разговора.

8. Голландское рукопожатие

Рейтинг авторитета: 2/10

Подобное рукопожатие зародилось в Нидерландах, где его сравнивали с пучком морковки. Чем-то оно напоминает «дохлую рыбу», но несколько крепче и не столь липкое.



Голландское рукопожатие

Сегодня в Голландии такое рукопожатие называют «грязным полотенцем». Полагаем, иные объяснения излишни.

Рукопожатие Рабин – Арафат

На фотографии вы видите премьер – министра Израиля Ицхака Рабина и председателя Организации Освобождения Палестины Ясира Арафата во время их встречи в Белом доме в 1993 году. Анализируя ее, можно сделать интересные выводы. Президент Клинтон, несомненно, является ключевой фигурой снимка. Он находится в центре, у него раскрыты ладони, и он выше всех ростом. Его жест напоминает руки Бога, распростерты над своим народом. Улыбка Клинтон демонстрирует эмоциональную сдержанность, подлинную или имитируемую.



Ицхак Рабин (слева) использует толчок прямой рукой, чтобы не оказаться втянутым на территорию Ясира Арафата

На этом знаменитом снимке оба участника рукопожатия твердо стоят на земле и пытаются не допустить друг друга на свою территорию. Ицхак Рабин занимает доминирующее положение в левой части снимка. Он использует толчок прямой рукой. Рабин наклонился вперед, чтобы держать Арафата вне своего личного пространства. Ясир Арафат стоит совершенно прямо и пытается втянуть Рабина на свою территорию.

Резюме

Лишь немногие представляют себе, какое впечатление создается о них у собеседников после первого рукопожатия. Однако практически все знают, что будущее отношений зачастую определяется в первые минуты встречи. Найдите время, чтобы потренироваться в рукопожатиях с друзьями и коллегами, и в будущем вы сможете производить благоприятное впечатление с первой минуты знакомства. Ладони во время рукопожатия должны располагаться вертикально, а сила пожатия с обеих сторон должна быть одинаковой.

Глава 3

Магия улыбки и смеха



Что делает этот схематический рисунок совершенно неотразимым?

Боб осмотрелся и встретился взглядом с симпатичной

брюнеткой. Она улыбнулась ему. Боб не стал долго раздумывать, пересек комнату и завязал разговор. Девушка оказалась не слишком разговорчивой, но продолжала улыбаться. Боб заговорил на другую тему. Но тут к нему сзади подошла его бывшая подруга и прошептала: «Брось, Боб! Она считает тебя невежей!» Боб остолбенел. Но она же улыбалась ему! Как и большинство мужчин, Боб не понимал негативного значения женской улыбки со сжатыми губами, во время которой не видны зубы.

Бабушки часто требуют, чтобы, встречаясь с новыми людьми, дети делали «счастливое лицо», широко улыбались, показывали свои белые зубки. Бабушки интуитивно понимают, что подобное поведение сразу же вызывает позитивную реакцию со стороны окружающих.

Первые научные исследования улыбки были проведены в начале XIX века. Французский ученый Гийом Дюшенне де Булонь использовал электродиагностику и электростимуляцию для определения различий между искренней, доброжелательной улыбкой и ее разновидностями. Он исследовал головы людей, погибших на гильотине, чтобы понять работу лицевых мышц. Булонь растягивал лицевые мышцы под разными углами и составлял специальный каталог улыбок. Он обнаружил, что улыбки связаны с действием двух групп мышц: *zygomatic major*, находящихся в боковой части лица и связанных с уголками рта, и *orbicularis oculi*, связанных с гла-

зами. Первая группа мышц оттягивает назад уголки рта. При этом обнажаются зубы и увеличиваются щеки. Вторая группа мышц сужает глаза и создает морщинки «гусиные лапки» в их уголках. Понимать физиологию улыбки очень важно, поскольку первая группа мышц поддается сознательному управлению. Другими словами, с ее помощью можно имитировать улыбку, пытаться выглядеть дружелюбным и покорным. Мышцы, управляющие положением глаз, действуют независимо и демонстрируют подлинные чувства. Для того чтобы определить, искренне ли вам улыбается собеседник, обращайте внимание на морщинки в уголках его глаз.

При искренней, неподдельной улыбке в уголках глаз образуются морщинки. Неискренние люди улыбаются только губами.

Во время искренней, настоящей улыбки не только поднимаются уголки губ, но еще и сокращаются мышцы вокруг глаз. Неискренняя, фальшивая улыбка затрагивает только губы.





Какая из этих двух улыбок фальшива? Фальшивая улыбка затрагивает только губы. Искренняя же улыбка проявляется еще и через взгляд

Ученые могут отличать искренние улыбки от фальшивых с помощью системы кодирования, называемой Системой кодирования лицевых движений. Эта система была разработана профессором Полом Экманом из университета Калифорнии и доктором Уоллесом В. Фризенем из университета Кентукки. Искренние улыбки возникают бессознательно. Они являются автоматическими. Когда вы чувствуете удовольствие, в той части вашего мозга, которая вырабатывает эмоции, возникает сигнал. Он-то и заставляет двигаться мышцы рта, щек и глаз. У человека автоматически приподнимаются уголки губ, увеличиваются щеки, сужаются глаза и слегка опускаются брови.

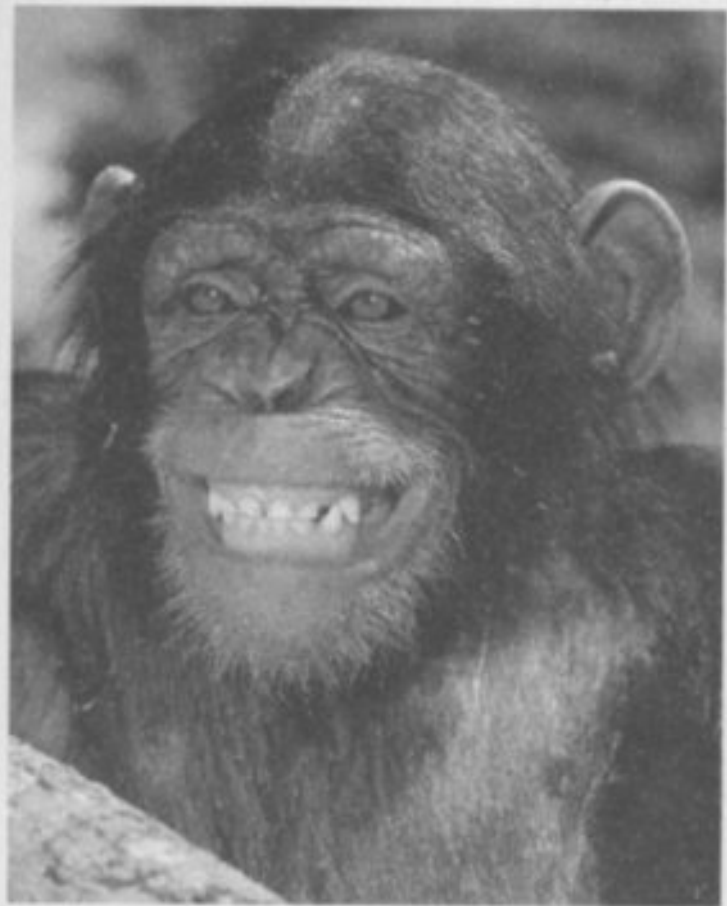
Фотографы обычно просят клиентов произнести слово «сыр», поскольку при этом приходят в действие мышцы, управляющие уголками рта. Однако в результате улыбка оказывается фальшивой, а фотография выглядит неискренней.

Морщинки вокруг глаз могут появиться и при весьма активной неискренней улыбке. При этом щеки увеличиваются, и создается впечатление, что глаза сузились и улыбка искренна. Но всегда существуют другие сигналы, выдающие неискренность человека. При искренней улыбке та часть, которая находится между бровью и веком (прикрывающая глаз складка), движется вниз, а кончики бровей слегка опускаются.

Улыбка – это сигнал подчиненности

Улыбка и смех – это сигналы, показывающие, что человек счастлив. При рождении мы плачем, в возрасте пяти недель начинаем улыбаться, а между четвертым и пятым месяцами жизни учимся смеяться. Младенцы быстро усваивают, что плач привлекает внимание, а улыбка способна задержать взрослого у колыбельки. Недавно проведенные исследования показали, что у шимпанзе улыбка служит более глубокой и первобытной цели.

При демонстрации агрессии человекообразные обезьяны обнажают нижние клыки, показывая, что могут укусить. Люди в состоянии агрессии поступают точно так же. Они опускают или выпячивают вперед нижнюю губу, основной задачей которой является прикрытие нижних зубов. У шимпанзе можно выделить два вида улыбок, и одна из них является сигналом умиротворения. Одна обезьяна демонстрирует свою покорность другой. Эта улыбка, которую еще называют «маской страха», выглядит так: нижняя челюсть опущена, видны все зубы, уголки рта оттянуты назад и опущены. Такая улыбка сильно напоминает человеческую.

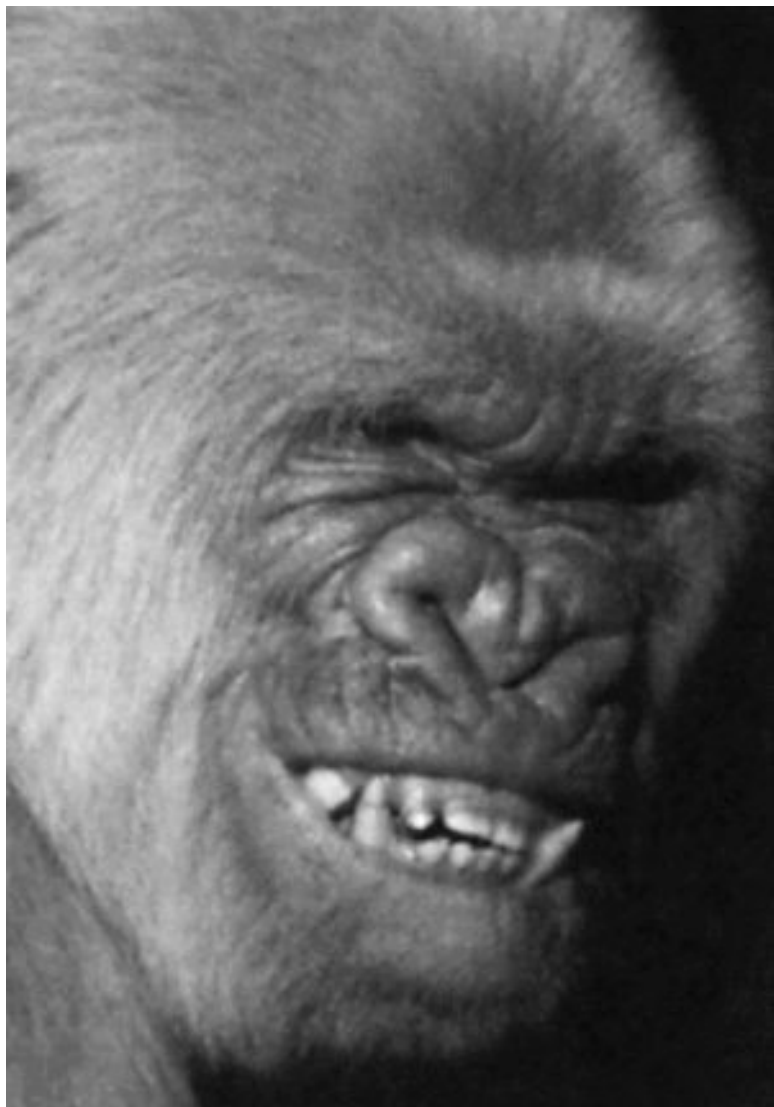




Маска страха (слева) и «игривая улыбка» приматов

Другую улыбку можно назвать «игривой». Шимпанзе демонстрирует зубы, уголки рта и глаз подняты. При этом обезьяна издает звуки, напоминающие человеческий смех. В обоих случаях улыбки используются для демонстрации подчиненности и покорности. Первую можно истолковать так: «Я не представляю угрозы. Ты же видишь, что я сам тебя боюсь». Вторую – иначе: «Я не представляю угрозы. Ты же видишь, что мне всего лишь хочется поиграть». Такое же выражение можно увидеть на морде обезьяны, которая боится, что на нее могут напасть сородичи. Мышцы, управляющие уголками рта, растягивают рот горизонтально или слегка опускают уголки, а глаза остаются неподвижными. Примерно так же улыбается человек, который вышел на оживленную трассу и чуть не попал под автобус. В таком состоянии человек испытывает сильный страх. Он нервно улыбается и говорит себе: «Ого! А ведь я чуть не погиб!»

Человеческая улыбка служит тем же целям, что и улыбка приматов. Она говорит собеседнику о том, что вы не представляете угрозы и просите воспринимать вас на личностном уровне. Отсутствие улыбки объясняет, почему многие доминантные личности – такие, как Владимир Путин, Джеймс Кэгни, Клинт Иствуд, Маргарет Тэтчер и Чарльз Бронсон, всегда выглядят мрачными и агрессивными. Они редко улыбаются, чтобы не показаться хоть в какой-то степени покорными и подчиненными.



Счастлив, покорен или собирается разорвать тебя на куски?

Исследования, проведенные в зале суда, показали, что извинения, высказываемые с улыбкой, приводят к тому, что наказание оказывается значительно слабее, чем после извинений, высказанных без улыбки. Так что бабушка была совершенно права.

Почему улыбка столь заразительна?

Самое замечательное в улыбке – ее заразительность. Когда вы улыбаетесь кому-либо, человек обязательно улыбнется вам в ответ, даже если при этом оба собеседника будут лишь имитировать искренность чувств.

Профессор Ульф Димберг из университета шведского города Упсала провел эксперимент, который показал, что лицевыми мышцами человека управляет подсознание. С помощью приборов, улавливающих электрические сигналы от мышечных волокон, он измерял активность лицевых мышц у 120 добровольцев, которым демонстрировались снимки счастливых и злобных лиц. Участникам эксперимента предлагалось хмуриться, улыбаться или сохранять безразличное выражение лица в зависимости от того, что они видели перед собой. Иногда им предлагали попытаться выразить чувство, противоположное тому, которое они видели на снимке, – хмуриться в ответ на улыбку или улыбаться при виде хмурого лица. В результате выяснилось, что участники эксперимента не владели лицевыми мышцами в полной мере. Хотя нахмуриться при виде снимка сердитого мужчины было несложно, улыбнуться в той же ситуации оказалось значительно сложнее. Участники эксперимента изо всех сил старались контролировать естественные реакции, однако электрическая активность их лицевых мышц говорила о другом.

Мышцы бессознательно копируют увиденное на снимке выражение, несмотря на то что люди пытались вести себя по – другому.

Профессор Рут Кэмпбелл из Университетского колледжа Лондона считает, что в мозге существует так называемый «зеркальный нейрон», активизирующий ту часть мозга, которая отвечает за распознавание лиц и выражений и вызывает зеркальную реакцию. Другими словами, сознательно или бессознательно, но человек автоматически копирует то выражение лица, какое видит перед собой.

Вот почему постоянная улыбка должна стать важной частью вашего языка телодвижений. Улыбайтесь даже тогда, когда вам этого не хочется. Улыбка непосредственно воздействует на других людей и влияет на их отношение к вам.

Наука доказывает, что чем больше вы улыбаетесь, тем более позитивно реагируют на вас окружающие.

За тридцать лет изучения процесса переговоров и техники продаж мы обнаружили, что улыбка в соответствующий момент, например в начале переговоров, когда участники знакомятся и оценивают друг друга, вызывает позитивную реакцию с обеих сторон, а следовательно, позволяет рассчитывать на успех переговоров и более высокие показатели продаж.

Как улыбка обманывает разум

Способность декодировать улыбки заложена в мозг человека с целью обеспечения выживания. Улыбка – это важный сигнал подчиненности. Первобытным людям нужно было распознавать характер улыбки, чтобы сразу же понять, настроен ли приближающийся незнакомец дружелюбно или представляет собой угрозу. Тот, кто ошибался, горько об этом сожалел.



Вы узнаете этого актера?



Глядя на приведенную фотографию, вы почти наверняка узнаете актера Хью Гранта. При описании эмоций, испытываемых актером на этом снимке, большинство людей говорит о том, что он расслаблен и счастлив, о чем говорит его улыбающееся лицо. Когда же снимок поворачивают в нормальное положение, эмоциональный настрой актера полностью меняется.

Мы вырезали, а затем перевернули глаза и улыбку Гранта, в результате чего получилась чудовищная физиономия. Но, как вы уже убедились, ваш мозг сумел распознать улыбку даже в перевернутом положении. Мозг человек способен отделить улыбку от всех остальных частей лица. И это лишний раз доказывает то огромное влияние, какое улыбка оказывает на человека.

Учимся имитировать улыбку

Как мы уже сказали, большинство людей не могут сознательно отличить фальшивую улыбку от искренней. Мы вполне удовлетворены, когда собеседник нам улыбается, пусть даже не от всей души. Поскольку улыбка сразу же обезоруживает, многие ошибочно полагают, что она – излюбленное средство лжецов. Исследования, проведенные Полом Экманом, показали, что, когда люди умышленно лгут, они улыбаются гораздо реже, чем в обычном состоянии. Особенно это относится к мужчинам. По мнению Экмана, это происходит, поскольку лжецы понимают, что большинство людей связывает улыбки с обманом, и сознательно стараются улыбаться реже. Лживая улыбка появляется быстрее искренней, длится дольше, словно лжец надел маску и не торопится ее снимать.



Когда человек лжет, его улыбка гораздо сильнее выражена с левой стороны, чем с правой

Фальшивая улыбка сильнее выражена в одной стороне лица, хотя над ней трудятся оба полушария мозга. Та часть ко-

ры головного мозга, которая отвечает за выражение лица, располагается в правом полушарии. Она посылает сигналы преимущественно в левую сторону тела. В результате фальшивые выражения лица в левой части выражены ярче, чем в правой. Во время искренней улыбки оба полушария мозга воздействуют на обе стороны лица, и улыбка получается симметричной.

Контрабандисты улыбаются реже

В 1986 году мы консультировали австралийскую таможенную службу. Нам предложили участвовать в программе по выявлению контрабанды, ввозимой в Австралию. До этого времени таможенники полагали, что люди, находясь под давлением и говоря неправду, улыбаются значительно чаще. Наш анализ видеозаписей людей, сознательно говорящих неправду, доказал обратное. Когда человек обманывает, он улыбается гораздо реже или не улыбается вовсе, вне зависимости от культурных традиций. Тот же, кто ни в чем не замешан и говорит правду, улыбается чаще, поскольку уверен в своей честности. Поскольку улыбка демонстрирует покорность и подчинение, невинные люди сразу же пытаются продемонстрировать это своим обвинителям. Обманщики же сокращают количество улыбок и пытаются подавить другие сигналы языка телодвижений. То же самое происходит, когда полицейская машина останавливается рядом с вами на светофоре. Даже если вы не нарушали закона, одного присутствия полиции достаточно для того, чтобы вы почувствовали себя виноватым и начали улыбаться. Таким образом, можно сказать, что улыбку можно имитировать, а следовательно, ее нужно всегда рассматривать в контексте сложившейся ситуации.

Пять наиболее распространенных видов улыбок

Ниже мы расскажем вам о пяти наиболее распространенных типах улыбок, с которыми вы сталкиваетесь каждый день.

1. Улыбка со сжатыми губами

Губы образуют почти прямую линию, зубы не видны. По такой улыбке можно сказать, что у человека есть какой-то секрет, что он не хочет делиться с вами своей точкой зрения или какой-либо информацией. Чаще всего так улыбаются женщины, которые не хотят показывать, что человек им не нравится. Остальные женщины сразу же истолковывают подобную улыбку как сигнал отказа. К сожалению, мужчины этого почти никогда не понимают.



Улыбка со сжатыми губами показывает, что у этой женщины есть тайна и она не собирается делиться ею с вами

К примеру, одна женщина может сказать о другой: «Она обладает замечательными способностями и всегда знает, чего хочет». При этом она будет улыбаться сжатыми губами. По такой улыбке вы сразу же можете сказать, что в действи-

тельности ваша собеседница считает свою коллегу наглой, зарвавшейся карьеристкой. В глянцевах журналах мы часто видим успешных бизнесменов, улыбающихся сжатыми губами. Такая фотография сразу говорит читателю: «Я знаю секрет успеха, а вам придется догадываться о нем самому!» В интервью подобные мужчины пространно рассуждают о принципах успеха, но редко раскрывают подробности того, как добились успеха они сами. Обратите внимание на фотографии Ричарда Бренсона. Он всегда широко улыбается, показывая зубы, поскольку уверен, что его успех никому не удастся повторить.



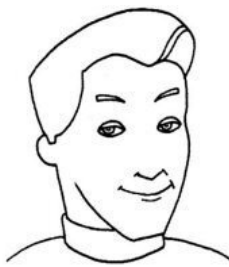
Тони и Шери Блэр улыбаются сжатыми губами, не торопясь выдать публике секрет о последней беременности Шери

2. Кривая улыбка

Такая улыбка выражает смешанные эмоции. На рисунке А под влиянием правого полушария мозга левая бровь, щека и уголок рта приподняты. То есть левая сторона лица улыбается. В то же время левое полушарие мозга заставляет правую сторону лица сердито нахмуриться. Если посередине рисунка А поставить зеркало, вы увидите лица, выражающие совершенно разные эмоции. Отражение правой стороны лица, показанное на рисунке В, искренне улыбается. Отражение же левой демонстрирует нам сердито нахмуренное лицо.



А



В



С

Кривая улыбка широко распространена в западном мире. Ее можно вызвать на лице только намеренно, и выражает она единственное чувство – сарказм.

3. Улыбка с открытым ртом

Когда во время улыбки нижняя челюсть опускается, создается впечатление, что человек смеется или играет. Так улыбается Джокер в «Бэтмене», Билл Клинтон и Хью Грант. Все эти люди хотят воздействовать на свою аудиторию и получить более позитивную реакцию.



Улыбка с открытым ртом отражает попытку имитировать улыбающиеся глаза



Улыбка с полуоткрытым ртом симулирует удовлетворение

4. Улыбка, сопровождаемая взглядом исподлобья

Когда голова слегка наклонена и человек, улыбаясь, смотрит исподлобья, улыбка получается более детской, игривой и таинственной. Перед такой улыбкой не может устоять ни один мужчина. Она сразу же пробуждает в представителях сильного пола отцовские инстинкты, желание защищать женщину и заботиться о ней. Эта улыбка помогала принцессе Диане завоевывать сердца людей во всем мире.



Очаровательная улыбка принцессы Дианы оказывала неотразимое действие и на мужчин и на женщин

Видя такую улыбку, мужчины хотели защищать Диану, а женщины – быть на нее похожими. Неудивительно, что подобная улыбка является одним из основных средств в репертуаре опытных соблазнительниц. Точно так же сегодня улы-

бается принц Уильям. Тем самым он не только завоевывает сердца людей, но еще и напоминает им о Диане.

5. Усмешка джорджа буша

Президент Джордж Буш почти постоянно усмехается. Рэй Бердвистелл считает, что такая улыбка, свойственная представителям среднего класса, особенно распространена в Атланте, Луисвилле, Мемфисе, Нэшвилле и на большей части Техаса. Буш – техасец, а техасцы улыбаются гораздо чаще остальных американцев. В Техасе у человека без улыбки обязательно спросят, что у него случилось и не рассержен ли он чем-либо. В Нью – Йорке же, увидев улыбку, люди интересуются: «А, собственно, что смешного?» Президент Джимми Картер тоже был выходцем с юга. Неудивительно, что он постоянно улыбался. Это беспокоило северян, которым казалось, что он знает что-то такое, чего не знают они.

Постоянно улыбайтесь. Все вокруг будут гадать, что у вас на уме.

Смех – лучшее лекарство

Смех, как и улыбка, помогает человеку находить друзей, укрепляет здоровье и продлевает жизнь. Смех оказывает позитивное воздействие на все органы тела. От смеха учащается дыхание, разрабатывается диафрагма, шея, живот, лицо и плечи. Смех увеличивает содержание кислорода в крови, улучшает кровообращение и расширяет кровеносные сосуды, прилегающие к поверхности кожи. Вот почему от смеха у людей краснеет лицо. Смех уменьшает частоту сердцебиения, расширяет артерии, стимулирует аппетит и сжигает калории.

Невропатолог Генри Рубинштейн обнаружил, что одна минута здорового смеха обеспечивает расслабление организма на последующие сорок пять минут. Профессор Уильям Фрай из Стэнфордского университета заметил, что продолжительный смех дает организму физическую нагрузку, сопоставимую с десятью минутами занятий на тренажере. Вот почему настоящий, искренний смех исключительно полезен для здоровья.

Чем старше мы становимся, тем серьезнее начинаем относиться к жизни. Взрослый человек в среднем смеется 15 раз в день. Малыш же дошкольного возраста смеется в среднем 400 раз в день

К смеху нужно относиться серьезно

Исследования показывают, что люди, которые смеются или улыбаются, даже не чувствуя себя счастливыми, воздействуют на так называемую «зону счастья», расположенную в левом полушарии мозга. Во время одного из исследований смеха профессор психологии и психиатрии Висконсинского университета Ричард Дэвидсон снимал электроэнцефалограмму у людей, которым показывали смешные фильмы. Улыбки вызвали резкое повышение электрической активности «зоны счастья». Профессор Дэвидсон обнаружил, что сознательно вызываемые улыбки и смех могут вызвать в мозге состояние настоящего счастья.

Эрни Канн, профессор психологии университета Северной Каролины, обнаружил, что юмор помогает эффективно справляться со стрессом. Канн провел эксперимент, в котором приняли участие люди, проявлявшие первые симптомы депрессии. Две группы людей в течение трех недель просматривали видеofilмы. Те, кому показывали комедии, смогли почти полностью избавиться от неприятных симптомов. Те же, кто смотрел неkomедийные фильмы, остались в прежнем состоянии. Профессор Канн обнаружил, что те, кто страдает язвой желудка, хмурятся чаще, чем здоровые люди. Если вы поймали себя на хмуром выражении лица, приложите руку ко лбу во время разговора. Это поможет вам из-

бавиться от вредной привычки.

Почему мы можем смеяться и разговаривать, а шимпанзе нет

Роберт Провайн, профессор психологии из университета Мэриленда в Балтиморе, обнаружил, что человеческий смех резко отличается от смеха приматов. Смех шимпанзе напоминает кашель. Обезьяны издают один звук на вдохе и один на выдохе. Такое соотношение не позволяет большинству приматов говорить, смеяться. Когда человек начал ходить на двух ногах, верхняя часть его тела освободилась от тяжелого груза, что позволило лучше контролировать дыхание. В результате люди получили возможность прерывать выдох и модулировать его для речи и смеха. У шимпанзе существуют зачатки речи, но эти обезьяны физически не способны воспроизводить звуки речи. Ходьба в вертикальном положении позволяет человеку издавать самые разнообразные звуки, разговаривать и смеяться.

Лечение юмором

Смех стимулирует выработку организмом естественных обезболивающих веществ, а также гормонов хорошего настроения, называемых эндорфинами. Тем самым смех избавляет человека от стресса и лечит. Когда Норману Казенсу поставили диагноз анкилозирующий спондилит, доктора честно сказали ему, что ничего не могут сделать и что ему придется провести остаток жизни, терзаясь от мучительной боли. Казенс снял номер в отеле, куда ему стали привозить все самые смешные комедии, какие только существовали на тот момент. Он смотрел их снова и снова, каждый раз смеясь изо всех сил. Через полгода подобной терапии доктора с удивлением констатировали, что безнадежный пациент полностью исцелился. Неизлечимая болезнь отступила! Этот удивительный случай заставил Казенса написать книгу «Анатомия болезни», а ученых – начать исследовать действие эндорфинов. Эндорфины – это химические вещества, вырабатываемые мозгом во время смеха. По химическому составу они аналогичны морфину и героину и оказывают на тело человека успокаивающее действие, одновременно с этим стимулируя иммунную систему. Вот почему веселые люди гораздо реже болеют. Те же, кто постоянно жалуется и хмурится, болеют чаще.

Смех до слез

Смех и плач с физиологической и психологической точек зрения весьма похожи. Вспомните какой-нибудь случай, когда вам рассказали настолько смешной анекдот, что вы расхохотались и потеряли способность контролировать себя. Что вы чувствовали потом? Наверняка вы ощущали легкое покалывание во всем теле, не так ли? Ваш мозг выработал эндорфины, они поступили в системы вашего тела, и вы ощутили общий подъем, сходный с восторгом, испытываемым наркоманом после принятия очередной дозы. Люди, которые не умеют смеяться над жизненными трудностями, зачастую обращаются к наркотикам и алкоголю в попытке вызвать в себе те же чувства, какие возникают при выбросе эндорфинов во время смеха. Алкоголь снимает запреты и позволяет человеку смеяться, а следовательно, стимулирует выработку эндорфинов. Вот почему многие уравновешенные люди после нескольких бокалов начинают безудержно смеяться. Люди же несчастные впадают в еще более сильную депрессию, а порой даже становятся склонны к насилию.

Многие пьют спиртное и принимают наркотики для того, чтобы почувствовать себя так, как счастливые люди чувствуют себя в нормальной жизни.

По мнению Пола Экмана, нас так тянет к улыбающимся и веселым лицам потому, что они могут реально воздейство-

вать на нашу нервную систему. Увидев улыбающееся лицо, мы начинаем улыбаться, что приводит к выбросу эндорфинов. Если вас окружают печальные, несчастные люди, то и вы, скорее всего, начнете бессознательно копировать выражение их лиц, что может привести к депрессии.

Работа в унылой, наводящей тоску среде вредна для здоровья человека.

Как работают шутки

Суть большинства шуток заключается в том, что в ключевой строке сообщается от чем-то ужасном или болезненном, произошедшим с героем истории. Неожидаанное завершение «пугает» наш мозг, и мы смеемся, издавая звуки, сходные с теми, какими шимпанзе предупреждают сородичей о приближающейся опасности. Хотя мы понимаем, что анекдот не связан с реальным событием, наш смех способствует выработке эндорфинов, снимающих чувство боли, которое возникло бы, будь шутка реальностью. Если бы все это произошло на самом деле, мы стали бы плакать, и наш мозг также выработал бы эндорфины. Плач зачастую является продолжением смеха. Вот почему в моменты серьезного эмоционального кризиса, например при известии о смерти, человек, который ментально не может смириться с произошедшим, начинает истерически хохотать. Когда же он осознает случившееся, смех переходит в плач.



Человеческий смех произошел от угрожающих сигналов, используемых приматами

Комната смеха

В 80–е годы XX века в нескольких американских больницах появились так называемые «комнаты смеха». Опираясь на опыт Нормана Казенса и исследования, проведенные доктором Пэтчем Адамсом, врачи создали комнаты, где собрали юмористические книги, комедийные фильмы, аудиокассеты с записями выступлений известных юмористов. Здесь же часто выступали приглашенные комики и клоуны. Пациенты проводили в этой комнате ежедневно от 30 до 60 минут. Результат оказался впечатляющим. У большинства пациентов отмечалось существенное улучшение состояния. Кроме того, заметно сократилось время госпитализации. Сеансы «смехотерапии» позволили значительно сократить количество обезболивающих, получаемых пациентами. Многие стали легче переносить боль. Сегодня можно сказать, что врачи относятся к смеху очень серьезно.

Тот, кто много смеется, дольше живет.

Улыбки и смех помогают устанавливать взаимопонимание

Роберт Провайн обнаружил, что люди в 30 раз чаще смеются в обществе других людей, чем в одиночестве. Смех, по мнению Провайна, в меньшей мере связан с шутками и анекдотами, чем с отношениями между людьми. Ученый заметил, что только 15 % смеха связано с шутками. Находясь в одиночестве, люди были более склонны разговаривать сами с собой, чем смеяться. Участникам одного из опытов показывали комические видеоклипы, причем люди находились либо в одиночестве, либо в обществе незнакомого человека того же пола, либо в обществе друга того же пола.

Лишь 15 % нашего смеха связано с шутками. Смех в гораздо большей степени определяется отношениями между людьми.

Хотя участники и не отметили различий в веселости показываемых им клипов, их реакция была весьма различной. Те участники эксперимента, которые смотрели забавные клипы в одиночестве, смеялись значительно меньше, чем те, кому те же клипы показывали в обществе друга или незнакомого человека. Частота и время смеха в присутствии другого человека были гораздо больше, чем в одиночестве. Смех чаще возникал во время общения участников между собой.

Эти результаты говорят о том, что при общении с другими людьми человек смеется дольше и чаще, чем в одиночестве.

Юмор помогает торговле

Карен Махлейт, профессор маркетинга из университета Цинциннати, обнаружила, что юмористические рекламные объявления увеличивают продажи. Она заметила, что покупатели с большим доверием относятся к обещаниям производителя, если они изложены с юмором. Веселая реклама с участием известного человека воспринимается еще лучше.

Неизменно кислое выражение лица

Если приподнятые уголки рта выражают счастье и довольство, то опущенные вниз придают лицу кислое, недовольное выражение. Такое выражение свойственно людям, чувствующим себя несчастными, подавленными, раздраженными, напряженными, зависимыми. К сожалению, когда подобные эмоции становятся навязчивыми, уголки рта могут постоянно находиться в опущенном состоянии.

С возрастом подобная привычка делает человека похожим на бульдога. Исследования показывают, что окружающие инстинктивно сторонятся таких людей, предпочитают не встречаться с ними взглядом и стараются держаться от них подальше. Если подобное выражение лица вам свойственно, постарайтесь почаще улыбаться. Улыбка поможет вам не походить на злого пса и заметно улучшит ваше настроение. Кроме того, вас перестанут пугаться маленькие дети, а друзья и коллеги не будут считать вас старым ворчуном.





Кислое выражение лица может стать привычным.

Окружающие инстинктивно стараются держаться от таких людей подальше

Совет женщинам

Исследования, проведенные Марвином Хестом и Марианной Ла Франс из Бостонского университета, показали, что люди, склонные к подчинению и покорности, чаще улыбаются в присутствии тех, кто руководит или доминирует над ними. Такое положение сохраняется и в дружественных, и в недружественных ситуациях. Те же, кто занимает лидирующее положение, улыбаются подчиненным только в дружественных обстоятельствах.

Это же исследование показало, что женщины чаще мужчин улыбаются и в общении, и на работе. В результате женщина начинает выглядеть покорной и слабой в сравнении с суровыми, не улыбочивыми мужчинами. Некоторые утверждают, что улыбочивость женщин – это результат их исторически сложившегося подчиненного положения. Однако другие исследования показывают, что в возрасте восьми недель девочки улыбаются значительно чаще мальчиков. Отсюда можно сделать вывод о том, что женская улыбочивость – качество врожденное, а не усвоенное. Скорее всего, улыбка соответствует эволюционной роли женщины – роли миротворицы и заботницы. Это не означает, что женщина не может быть столь же авторитетной, как и мужчина. Но улыбочивость делает ее менее властной и авторитетной.

Женская улыбочивость самой природой заложена в

Психолог Нэнси Хэнли называет женскую улыбку «знаком миротворца». Улыбка часто используется для того, чтобы усмирить более властных мужчин. Исследования доктора Хэнли показали, что во время общения женщины улыбаются 87 % времени, а мужчины – лишь 67 %. Женщины на 26 % чаще улыбаются в ответ представителям другого пола. Во время одного эксперимента 257 мужчинам предложили оценить привлекательность женщин по фотографиям. Женщины с печальным выражением лица оказались наименее привлекательными. Женщин без улыбки считают несчастными, неулыбчивых же мужчин традиционно считают властными и энергичными. Отсюда можно сделать один вывод: при общении с властными мужчинами в деловой обстановке женщинам следует улыбаться реже или ровно столько, сколько улыбается их собеседник. Если же мужчина хочет убедить женщину в своей правоте, ему нужно чаще улыбаться.

Смех и любовь

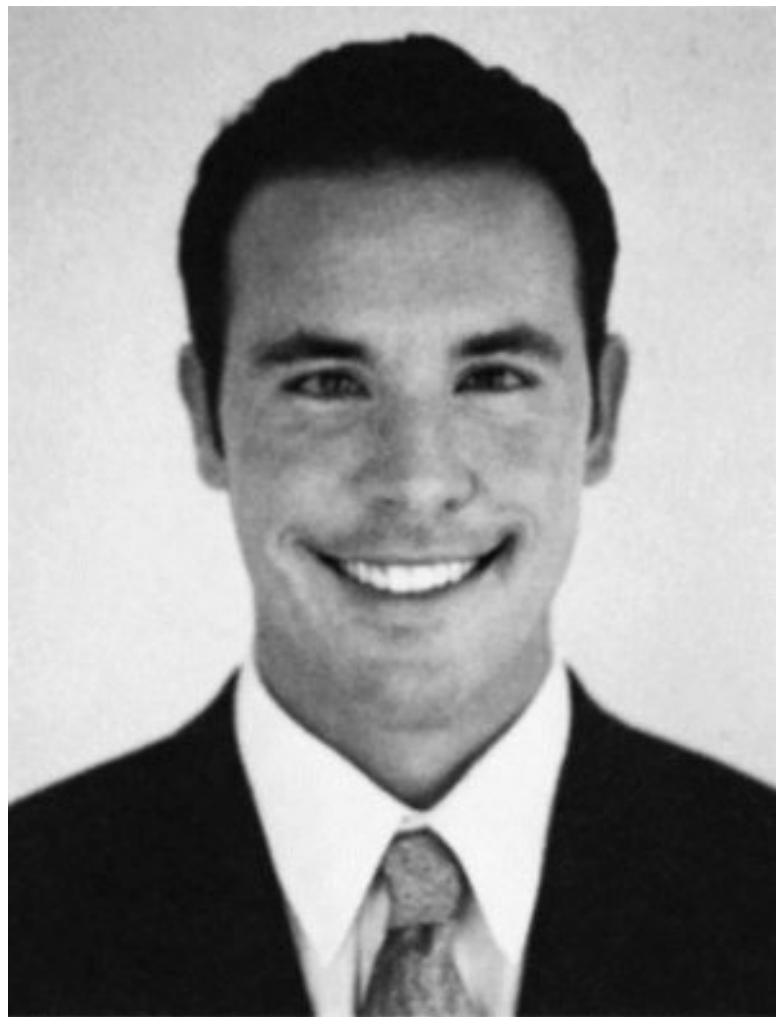
Роберт Провайн заметил, что в процессе ухаживания женщины чаще, чем мужчины, улыбаются и смеются. Смех в данном контексте используется для определения, насколько успешными будут взаимоотношения пары. Проще говоря, чем чаще мужчина смешит женщину, тем более привлекательным она его считает. Это происходит из-за того, что способность рассмешить воспринимается как доминирующая черта, а женщины всегда отдают предпочтение доминантным мужчинам, тогда как мужчинам нравятся покорные женщины. Провайн заметил, что подчиненные часто смеются, чтобы подчеркнуть превосходящее положение руководителя. Руководитель же может заставлять подчиненных смеяться (но сам при этом не смеется), для того чтобы подчеркнуть свое превосходство.

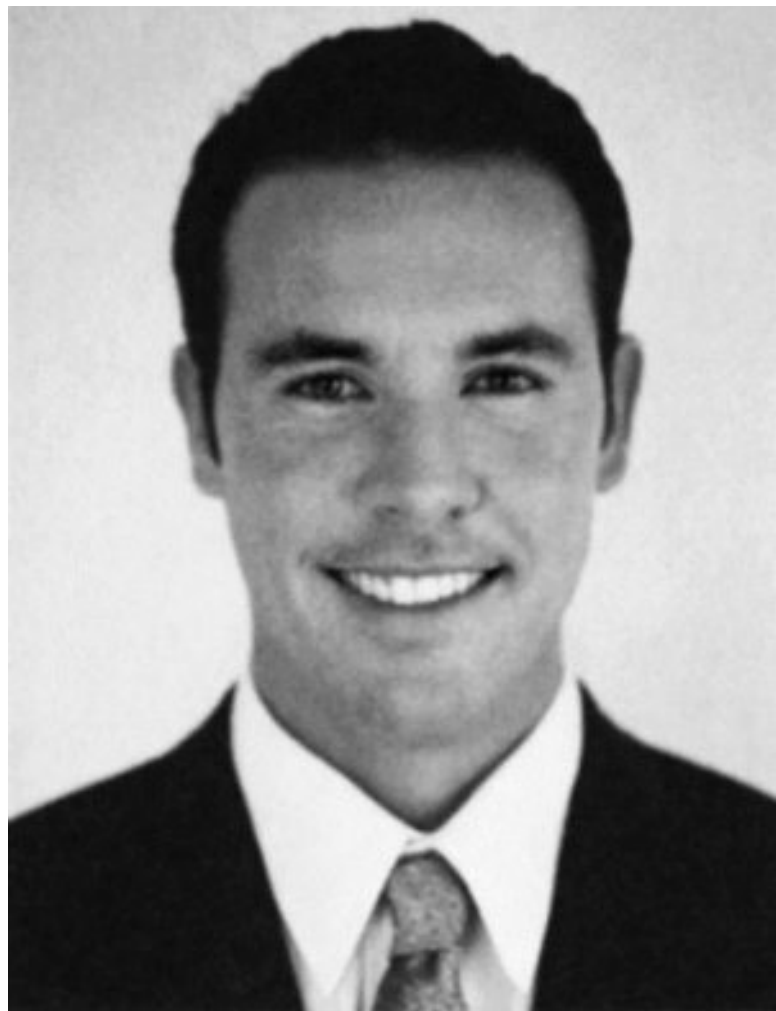
Исследования показывают, что женщины смеются над мужчинами, которые им нравятся, и мужчин, в свою очередь, тянет к женщинам, которые смеются над ними.

Неудивительно, что чувство юмора занимает ведущее место в списке наиболее привлекательных для женщин качеств мужчины. Когда женщина говорит: «Он такой забавный! Мы с ним целый вечер хохотали», то имеет в виду, что она весь вечер смеялась, а он ее смешил.

С точки зрения мужчины, женщина, обладающая чувством юмора, вовсе не обязательно должна уметь рассказывать анекдоты. Она просто должна смеяться над его шутками.

На более глубоком уровне мужчины понимают привлекательность чувства юмора. Поэтому они проводят столько времени, соревнуясь друг с другом в умении рассказывать анекдоты. Чувство юмора значительно повышает статус мужчины. Многим мужчинам не нравится уступать первенство в таком шутилом соревновании, особенно если при этом присутствуют женщины и весело смеются над шутками победителя. Как правило, мужчины считают такого человека не только невежей, но и не обладающим чувством юмора – и это несмотря на то, что женщины смеются его шуткам. Нужно понять, что мужчина, обладающий чувством юмора, кажется привлекательным большинству женщин. К счастью, чувство юмора можно в себе развить.





Так женщины воспринимают мужчин. Слева показано, как женщина воспринимает мужчину, которому не удалось ее рассмешить. На правом снимке тот же мужчина глазами женщины, которую он заставил смеяться

Резюме

Когда вы улыбаетесь другому человеку, он почти всегда отвечает вам улыбкой на улыбку. И это создает позитивный настрой и у вас, и у вашего собеседника. В действие вступает закон причины и следствия. Исследования показывают, что, когда участники переговоров или других мероприятий постоянно улыбаются друг другу и смеются, процесс идет более гладко, спокойно и быстрее приносит положительные результаты. Постарайтесь сделать улыбку и смех привычным для себя состоянием.

Можно с твердой уверенностью сказать, что улыбки и смех укрепляют иммунную систему, защищают организм от болезней, исцеляют тело, продлевают жизнь, помогают продавать идеи, лучше преподавать и расширять круг друзей. Юмор поистине исцеляет.

Глава 4

Сигналы рук



Подобное положение рук позволяет мужчине в угрожаю-

щей ситуации почувствовать себя более уверенно

Барьеры

В самом раннем детстве мы учимся в случае опасности прятаться за барьер. Почувствовав угрозу, дети сразу же прячутся за столы, стулья, шкафы, материнские юбки. С возрастом подобное поведение не исчезает, но принимает более изощренные формы. Шестилетнему малышу неудобно прятаться за материнской юбкой. И тогда в случае опасности он плотно скрестит руки на груди. Подростки уже умеют маскировать этот жест. Они слегка расслабляют руки и дополняют барьер скрещиванием ног.

Во взрослой жизни скрещивание рук развивается еще более. Взрослые порой пытаются делать защитные жесты менее очевидными для окружающих. Положив одну или обе руки на грудь, мы формируем барьер в бессознательной попытке заблокировать то, что воспринимается нами как угроза, или защититься от нежелательных обстоятельств. Руки, как правило, располагаются в области сердца и легких. Естественно, что жест, защищающий самые жизненно важные органы, является врожденным. Обезьяны защищаются от фронтального нападения точно так же. Мы можем быть абсолютно уверены в одном: если человек нервничает, настроен негативно или оборонительно, скорее всего, он плотно скрестит руки на груди, показывая, что ощущает угрозу.

Почему скрещивание рук может быть вредным

Проведенные в США исследования поз со скрещенными руками дали довольно тревожные результаты. Двум группам студентов предложили посетить курс лекций. Одной группе велели не скрещивать ни руки, ни ноги, сидеть спокойно и расслабленно. В конце каждой лекции исследователи анализировали степень усвояемости материала и отношение студентов к лектору. Другой группе велели сидеть на лекции со скрещенными на груди руками. В результате оказалось, что группа, сидевшая со скрещенными руками, усвоила материал на 38 % хуже, чем те студенты, которые слушали лектора в другой позе. Вторая группа также продемонстрировала более критичное отношение к лектору и к теме лекции.

Когда вы скрещиваете руки на груди, ваш авторитет кардинальным образом снижается.

Аналогичные исследования мы провели в 1989 году. 1500 испытуемых посетили шесть различных лекций и показали практически те же результаты. Исследования показывают, что, скрестив руки на груди, слушатель начинает испытывать более негативные чувства по отношению к выступающему. Кроме того, его внимание рассеивается. Именно поэтому в подготовительных центрах всегда устанавливают кресла с

подлокотниками – в таком кресле слушатель не испытывает необходимости скрещивать руки на груди.

Да, но мне так удобнее

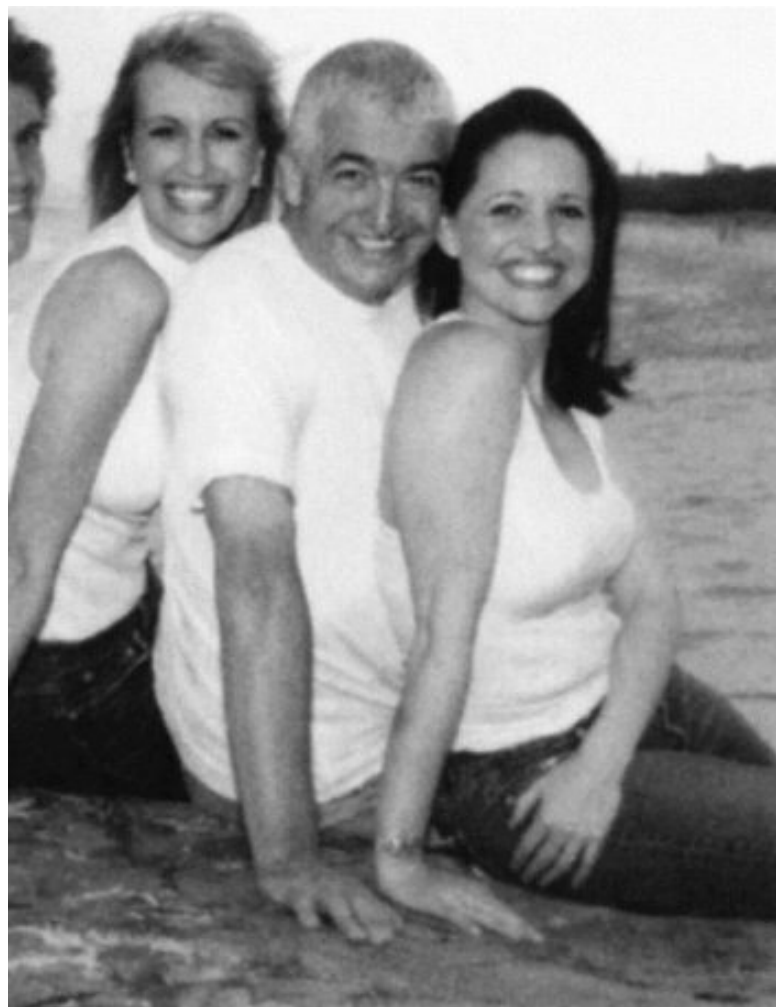
Некоторые утверждают, что скрещивают руки на груди по привычке, просто потому, что им так удобнее. Любой жест кажется вам удобным лишь тогда, когда вы находитесь в соответственном настроении. Если вы чувствуете себя удобно со скрещенными руками, значит, ваш настрой является негативным или оборонительным. Комфортно в такой позе чувствуют себя и те, кто сильно нервничает. Обратите внимание, что люди редко скрещивают руки, общаясь с друзьями или близкими.

Помните, что любой сигнал языка телодвижений воспринимается не только самим человеком, но и его собеседником. Вполне возможно, что вам «удобно» сидеть со скрещенными на груди руками, выпрямленной спиной и поднятым подбородком. Но исследования показывают, что реакция окружающих на подобную позу исключительно негативна. Полагаем, вывод совершенно ясен: старайтесь не скрещивать руки ни при каких обстоятельствах. Сделать это можно только в том случае, если вы хотите ясно дать понять собеседнику, что вы не согласны и не хотите принимать участие в разговоре.

Возможно, вам кажется, что вы скрещиваете руки только ради удобства. Однако окружающие считают вас закрытым и недоступным.

Различия между полами

Руки мужчин, как правило, направлены внутрь. Женские руки чаще всего направлены наружу. Такие различия позволяют мужчинам лучше целиться и метать предметы. Расставленные локти женщины помогают ей надежнее удерживать ребенка. Интересно, что в присутствии привлекательных мужчин женщины сильнее раскрывают руки. В обществе же неприятных и агрессивных мужчин женщины инстинктивно пытаются прикрыть грудь.



Внутренний разворот рук позволяет мужчинам метко бросать различные предметы. Женские руки развернуты так, чтобы было удобнее держать ребенка

Руки, скрещенные на груди

Скрещивая руки на груди, человек бессознательно пытается возвести барьер между собой и кем-либо или чем-либо неприятным. Таких положений существует множество, но мы с вами обсудим некоторые наиболее распространенные. Руки, скрещенные на груди, – это универсальный жест. Почти повсеместно он расценивается как оборонительный или негативный. Такую позу часто принимают люди, находящиеся среди незнакомцев – на деловой встрече, в очереди или лифте, то есть в ситуации отсутствия уверенности в собственной безопасности.

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.