



РИЧАРД ВЕБСТЕР

КАК ЧИТАТЬ

МЫСЛИ

ЛЮБОГО ЧЕЛОВЕКА?

ВСЕ ТАЙНОЕ
СТАНЕТ ЯВНЫМ



КНИЖКА
СЕМЕЙНОГО
АДОКТА

Ричард Вебстер

**Как читать мысли
любого человека?**

Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга»

2015

УДК 159.925

Вебстер Р.

Как читать мысли любого человека? / Р. Вебстер —
Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», 2015

ISBN 978-0-7387-4449-0

Ричард Вебстер утверждает, что чтение мыслей — это врожденные навыки, которыми мы просто не умеем пользоваться. Эта книга — практическое пособие, которое поможет развить скрытые в нас способности, научит читать мысли и энергию других людей, расшифровывать невербальные знаки и получать от общения и наблюдения гораздо больше информации, чем вы можете себе представить!

УДК 159.925

ISBN 978-0-7387-4449-0

© Вебстер Р., 2015
© Книжный Клуб «Клуб Семейного
Досуга», 2015

Содержание

Как читать мысли любого человека?	6
Введение	6
Глава 1	10
Глава 2	13
Убеждения и представления	15
Глава 3	17
Визуалы, аудиалы и кинестетики	21
Тест «Кто я – визуал, аудиал или кинестетик?»	22
Как почувствовать энергию других людей	24
Глава 4	27
Глаза	28
Лицо	38
Поза	44
Глава 5	46
Конец ознакомительного фрагмента.	47

Ричард Вебстер

Как читать мысли любого человека?

© Richard Webster, 2015

© Depositphotos.com/ nelka7812, Wavebreakmedia, IgorTishenko. Shutterstock.com/ Andrey Vodopianov, file404, sharpshutter, Misha Bely, обложка, 2017

© Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», издание на русском языке, 2017

© Книжный Клуб «Клуб Семейного Досуга», перевод и художественное оформление, 2017

* * *

Как читать мысли любого человека?

Моим добрым друзьям Питеру и Джудди Уизерс

Введение

Когда двое близко общаются, неизвестно, сколько информации бессознательно передается от одного разума к другому.

Роберт Барр

Бывало ли так, что, еще не взяв трубку телефона, вы уже знали, кто звонит? И вы иногда догадывались, что вам собираются сказать, еще до того, как собеседник начинал говорить? Чувствовали ли вы когда-нибудь, что испытывает другой человек, даже если он пытается это скрыть? Случалось ли вам, закончив какое-то дело, услышать: «Я как раз собирался попросить тебя об этом»?

Я уверен, такое происходило, ведь в действительности все мы телепаты.

За всю историю человечества накопилось множество свидетельств о различных сверхъестественных явлениях. Часто в этих докладах говорится об общении между умами – о том, как люди принимали чужие мысли. Хорошо задокументированный пример – случай с епископом Сэмюэлем Уилберфорсом (1805–1873), прославившимся благодаря критике теории эволюции Чарльза Дарвина.

Однажды, когда епископ Уилберфорс проводил встречу с группой священнослужителей, он вдруг поднес руку к голове и сказал: «Я уверен, что-то произошло с моим сыном». Несколько человек видели и слышали это, а сам епископ чуть позже в тот день записал свои мысли и опасения по поводу «какой-то беды», постигшей его сына. Вскоре выяснилось, что в тот самый момент его старший сын Герберт получил тяжелую травму ноги во время кораблекрушения¹.

К счастью, инцидент оказался не смертельным. Это довольно типичный пример того, как человек посылает телепатический призыв близкому другу или родственнику в момент угрозы жизни или здоровью.

В школе я часто пристально смотрел в затылок сидящего впереди мальчика, чтобы заставить его оглянуться. Через минуту-две он неизменно оборачивался, чтобы озадаченно взглянуть на меня. Добившись успеха с одним, я сосредотачивался на ком-то другом, и так продолжалось до конца урока. В течение жизни я встретил еще нескольких человек, которые занимались тем же в школьные часы. Возможно, вы один из таких.

Я не подозревал, что и взрослые развлекаются подобным образом, пока не прочитал, что предпринял Дж. Б. Пристли (1894–1984), английский романист, на скучном ужине в поэтическом обществе, который он посетил в Нью-Йорке. Он сказал соседу по столу: «Уверю вас, что заставлю одного из этих поэтов подмигнуть мне». Для эксперимента он выбрал серьезного вида даму. Он концентрировался минуту или две, и вдруг дама обернулась и подмигнула ему. Позже тем же вечером она извинилась и сказала: «Это был какой-то внезапный глупый порыв»².

¹ Arthur Rawson Ashwell. Life of the Right Reverend Samuel Wilberforce, Volume 1. – London, John Murray, 1880. – P. 397. (Здесь и далее примеч. автора, если не указано иное.)

² J. B. Priestley. Outcries and Asides. – London, William Heinemann Limited, 1974. – P. 22.

Вы можете повторить этот телепатический эксперимент где угодно, в любой компании. Выберите того, кто на вас не смотрит, сфокусируйте на нем пристальный взгляд и мысленно попытайтесь заставить этого человека обернуться, коснуться уха или совершить еще какое-то простое действие. Если вы находитесь там, где все спокойны и расслаблены, вероятно, пройдет несколько минут, прежде чем человек откликнется. Однако там, где люди не чувствуют себя в безопасности, например на вокзале или на темной улице, реакция последует намного раньше. Люди, которые нервничают по естественным причинам, отзываются быстрее, чем те, кто уверен в своем благополучии и полном контроле над ситуацией.

Можно также провести обратный эксперимент. Если вы окажетесь в общественном месте и почувствуете, что на вас кто-то смотрит, быстро обернитесь, чтобы успеть заметить того, кто на вас уставился.

Мы все время читаем чужие мысли. Сами не подозревая об этом, вы часто знаете, что думают другие, хотя ни слова не было произнесено. Вы постоянно принимаете эмоциональные и ментальные послания других людей. Кроме того, вы читаете мысли и чувства окружающих, исходя из выражения их лица и языка тела.

Уверен, вы в состоянии сказать, весел человек, сердит, напряжен или грустен, бросив на него единственный беглый взгляд. Вы понимаете, когда кто-то нервничает, но пытается это скрыть. Если вы войдете в комнату, где двое только что ссорились, то ощутите эту атмосферу, даже если они постараются вести себя как ни в чем не бывало.

Недавно я проводил презентацию в крупной компании, а затем зашел к пригласившей меня даме, чтобы поблагодарить ее. Когда я приблизился к двери ее кабинета, оттуда вышел мужчина. Я сразу же шагнул внутрь. Женщина казалась веселой и жизнерадостной, но спор, состоявшийся здесь секунды назад, был явно не из приятных. Она тут же открыла коробку шоколадных конфет, которую я преподнес ей, и заметно расслабилась, угостившись одной из них. Женщина ни словом не обмолвилась о предыдущей беседе, но в воздухе витало ошущимое напряжение, несмотря на ее попытки вести себя как обычно.

Вы не только воспринимаете чужие мысли и эмоции, но и подсознательно передаете свои. Например, если вам не нравится кто-то из сотрудников на работе, вы, сами того не зная, телепатически посылаете ему этот сигнал. Поскольку к таким мыслям часто присоединяется эмоция, тот человек непременно ее воспримет. Если же, наоборот, кто-то вам очень нравится, вы подсознательно шлете мысли о любви предмету вашей симпатии. Этот пример иллюстрирует хорошо известное выражение «Куда направлены мысли, туда течет и энергия». Да уж, стоит следить, о чем мы думаем.

Вы когда-нибудь угадывали, что вам скажут, еще до того, как эти слова звучали? И наоборот, возможно, вы произносили именно то, о чем думал человек, с которым вы находились рядом. А может быть, вы с вашим другом одновременно начинали говорить об одном и том же. Такое обычно происходит, когда общаются близкие люди, но иногда и между шапочными знакомыми или коллегами. Разумеется, не исключено, что вам чисто случайно пришла в голову одна и та же мысль. Однако это явление настолько широко распространено, что можно с уверенностью утверждать: по крайней мере иногда вы читаете мысли окружающих.

Исходя из всего этого, можно сделать вывод, что вы обладаете способностью узнавать, что думают другие. Вы можете передавать и принимать мысли. Однако, если вы похожи на большинство людей, это происходит случайно. Кроме того, порой мысль бывает такой тихой и слабой, что вы не можете уловить ее.

Вы уже не раз лично сталкивались с чтением мыслей. Бывало ли, что вы не могли кому-то дозвониться, потому что абонент в то же самое время пытался позвонить вам? А случалось ли вам вспомнить о человеке, с которым вы давно не виделись, и тут же получить от него звонок, электронное или обычное письмо? Подобное происходит настолько часто, что мы даже не придаем этому значения.

Помимо этого, вы читаете мысли фактически каждый раз, когда общаетесь с людьми. Вы используете свою способность к наблюдению наряду с памятью, эмоциями и разумом, чтобы определить, о чем думает собеседник. Этот навык помогает вам понимать других и находить с ними общий язык. Те, кто этого не умеет, испытывают большие проблемы с общением и адаптацией в социуме.

Принято считать, что женщины лучше мужчин принимают и передают мысли – возможно, благодаря невероятно мощной душевной связи, возникающей между матерью и ребенком, или потому, что женщины, как считается, в целом более открыты для психического влияния, чем мужчины. Но научиться этому может каждый. На конференции в Институте духовных наук в 2003 году опросили 465 человек о различных аспектах их жизни, в том числе об опыте сверхъестественных переживаний. Результаты показали, что 85 % людей с экстрасенсорными способностями – женщины³.

Кто-то от природы лучше передает мысли; другие лучше принимают. Однако, постоянно практикуясь, можно освоить и то, и другое.

Легче уловить сильную эмоцию, чем вяло текущую мысль ни о чем конкретном. Большие беды и чрезвычайные ситуации провоцируют огромный выброс энергии, поэтому нам легче улавливать мысли других в такие моменты.

Цель этой книги – помочь вам сознательно передавать и принимать мысли. Это подарит вам скрытый инструмент, полезный для контактов с людьми. Например, вы сможете молча влиять на окружающих с помощью мыслей. Сможете улавливать их молчаливые послания. Такие умения улучшат ваши коммуникативные навыки и позволят воспринимать больше, чем представлялось возможным.

В главе 1 вы узнаете, что уже являетесь телепатом, так как, скорее всего, регулярно принимаете мысли родных и друзей и передаете им свои.

В главе 2 вы рассмотрите один из видов классификации личностей. Вы научитесь распознавать разные личностные типы и пользоваться этой информацией, чтобы определять, как люди преобразуют свои мысли и эмоции. Кроме того, вы выясните, как ваши убеждения и предположения влияют на вашу способность посылать и читать мысли.

Глава 3 посвящена важной теме: как достичь раппорта (взаимопонимания) с другими. Она научит вас чувствовать и воспринимать энергию окружающих. Кроме того, вы откроете, какое из пяти чувств у вас является ведущим, и овладеете умением распознавать и истолковывать движения глаз собеседника.

Глава 4 научит вас читать мысли людей, наблюдая за языком их тела. Собственно, многие поверят, что вы читаете мысли, как только вы усвоите основные правила невербальной коммуникации.

В главе 5 вы начнете эксперименты с передачей информации от одного разума к другому. Эта глава освещает предварительную подготовку состояния ума и предлагает несколько экспериментов для разминки, которые помогут вам быстро развить телепатические навыки.

В главе 6 речь идет о телепатических экспериментах с использованием телефона или электронной почты. Кроме того, вы узнаете, как мысленно передать кому-то просьбу связаться с вами.

Глава 7 посвящена телепатическим экспериментам с игральными и экстрасенсорными картами, а также другими видами карт. Некоторые из этих опытов воспроизводят те, что осуществляются в научных лабораториях по всему миру.

В главе 8 рассматриваются эксперименты более высокого уровня: с использованием фотографий, рисунков, игровых костей и даже шуток. Обсуждаются знаменитые экспери-

³ *Sophy Burnham. The Art of Intuition: Cultivating Your Inner Wisdom. – New York, Jeremy P. Tarcher/Penguin, 2011.*

менты с техникой ганцфельда⁴ и даются инструкции, как повторить их самостоятельно. В конце рассказывается о японском искусстве харагеи – «разговоре животов». Если вы когда-нибудь «чуяли нутром», вам понравятся два эксперимента с применением харагеи.

Глава 9 научит вас завораживающему искусству контактного чтения мыслей. В нее включен ряд экспериментов для отработки этого навыка. При помощи подобных знаний вы сможете развлекать, а также обучать друзей и родных.

В главе 10 приведено несколько тестов для групп людей; попробуйте пройти их вместе с компанией единомышленников.

Многие, если не большинство владельцев домашних животных полагают, что способны телепатически общаться со своими питомцами. Глава 11 предлагает несколько экспериментов, которые можно провести с вашим домашним любимцем.

В главе 12 речь идет о снах. Некоторым людям могут сниться пророческие сны. Вы узнаете также о телепатических снах, в том числе межвидовых, и об осознанных сновидениях.

Глава 13 рассказывает о том, как применить навыки чтения мыслей для гадания. Вам не обязательно быть профессиональной гадалкой, чтобы извлекать пользу из этих навыков, но они могут пригодиться вам самим, когда требуется найти ответы в трудных или непонятных жизненных ситуациях.

В главе 14 говорится о разных способах применения телепатии в повседневной жизни.

Если вы похожи на меня, вы начнете с тех глав, которые покажутся вам самыми интересными. В этом нет ничего плохого, но обучение пойдет быстрее, если прочитать книгу от начала до конца, а затем вернуться к интересующим вас главам.

Есть два способа проведения экспериментов. Можно осуществлять их один за другим по порядку, по мере чтения книги. А можно сначала прочесть всю книгу, а уже потом начать экспериментировать.

А теперь перейдем к главе 1, из которой вы узнаете, что уже умеете читать мысли.

⁴ Ганцфельд (нем. «пустое поле») – абсолютно нейтральная для восприятия среда, в которую помещают человека для проведения телепатических экспериментов. (Примеч. ред.)

Глава 1

Вы уже телепат

В телепатии нет ничего особенного. Все это уже есть в сознании.

Роберт Блох

Известный поэт и спиритуалист Фредерик Майерс (1843–1901), изучавший человеческое сознание, один из основателей Общества психических исследований, в 1882 году ввел в обращение слово «телепатия». Он придумал этот термин для описания «передачи впечатлений любого рода от одного разума к другому без использования общепризнанных каналов чувств»⁵. Слово телепатия происходит от двух греческих корней: *tele*, что значит «отдаленный», и *pathe*, что значит «чувство». Тот, кто способен передавать и принимать мысли, чувства и эмоции, называется телепатом.

Существуют два способа чтения и передачи мыслей. Первый – спонтанный, к нему обычно прибегают в критические моменты. Например, когда кто-то, попав в беду, призывает на помощь родного или близкого человека. Второй тип – произвольный акт, который совершается организованно и преднамеренно. Именно чтение мыслей вторым способом мы рассмотрим в этой книге.

Научные искания в области телепатии начались в 80-х годах XIX века, когда были созданы Общество психических исследований и Американское общество психических исследований. В свое время они были влиятельными организациями, и многие выдающиеся люди состояли в них. Например, членами этих обществ были Альфред Теннисон, Марк Твен, Зигмунд Фрейд, Олдос Хаксли, Уильям Гладстон... Первоначально Американское общество психических исследований учредило шесть комитетов для изучения разных аспектов человеческого сознания. В частности, для изучения передачи мыслей, способности транслировать информацию от одного разума к другому. Слово «телепатия», которым мы называем передачу мыслей сегодня, появилось позже, в 1882 году. В ходе первых экспериментов один человек мысленно передавал информацию о числе, изображении или вкусовом ощущении другому, находившемуся в соседней комнате. Так было положено начало серьезным изысканиям в сфере чтения мыслей.

Выдвигалось множество теорий для объяснения телепатии, но до сих пор ни одна из них не доказана научно. Писатели Средневековья считали, что телепатия – это некое «природное чутье», дающее возможность человеку воспринимать эмоции других. В XIX веке сэр Уильям Крукс (1832–1919), британский химик, физик и исследователь сознания, утверждал, что телепатия осуществляется благодаря особым мозговым волнам. Леонид Васильев (1891–1966), советский парапсихолог, верил, что мысли проводит электромагнитная радиация. Ян Эренвальд (1900–1988), чехословацкий, точнее чешский, психиатр и психотерапевт, допускал, что телепатия возникла, чтобы матери имели возможность общаться с детьми, еще не умеющими говорить. Лоуренс Лешан, американский психолог и педагог, полагал, что квантовая механика и квантовая теория дадут объяснение телепатии и ясновидению. Многие верят, что телепатия имеет духовную природу и что передавать и принимать телепатические послания позволяет наше высшее сознание.

⁵ F. W. H. Myers. Proceedings of the Society for Psychical Research. V. 1, 2. – 1882. – P. 147.

Телепатия между членами семьи

Телепатия обычно осуществляется при наличии крепкой эмоциональной связи между двумя личностями. Вероятно, именно поэтому отмечается больше случаев передачи мыслей на расстоянии между членами семьи, чем людьми посторонними.

Считается, что есть особая душевная связь между близнецами, особенно однояйцевыми. Хороший пример – однояйцевые близнецы из Шотландии Фей Хантер и Джой Дан-дес, которым сейчас по восемьдесят лет. В 1962 году шотландская газета написала о том, как они постоянно присылают друг другу одинаковые открытки на день рождения. Фей живет в Новой Зеландии, а Джой – в Австралии. В 2014 году они снова поздравили друг друга с днем рождения одинаковыми почтовыми карточками. Их брат, оставшийся в Шотландии, получил от них совершенно одинаковые открытки почти каждый год. В конце концов он пожаловался на это, и теперь сестры сначала связываются друг с другом, желая убедиться, что отправляют брату послания с разными изображениями. «Порой это необъяснимо. Думаю, это своего рода телепатия», – говорит супруг Фей⁶.

В 1961 году доктор Дж. Б. Райн (1895–1980), отец современной парапсихологии, побудил Оливию Риверс, психолога из Государственного университета Миссисипи, заняться исследованием двух двенадцатилетних идентичных близнецов – Терри и Шерри Янг. Эти девочки были способны общаться между собой телепатически целыми фразами. Даже когда их перевели в разные классы, они, к великому разочарованию учителей, все равно продолжали писать одинаковые сочинения и получать одинаковые отметки⁷.

Зафиксировано множество случаев, когда люди неожиданно «узнавали», что их близкие в опасности. Вот один хорошо задокументированный пример с участием отца и дочери.

5 октября 1965 года Уильям Фрид проснулся в Веллингтоне, Новая Зеландия, «со стойким ощущением, будто произошло что-то плохое с моей младшей дочерью Анной», как говорил он сам. Не было никаких очевидных поводов переживать за нее. Когда он общался с ней прошлый раз, она чудесно проводила время на Балеарских островах. Однако беспокойство было таким сильным, что он попытался связаться с женой, отдыхавшей в Европе. Звонок общему знакомому в Лондон не дал результатов. Тогда он позвонил другу в Париж, и тот сказал, что жена мистера Фрида была в Париже, но уже уехала в Лондон. Мистер Фрид позвонил в Лондон еще дважды, и снова безуспешно. В конце концов он обратился к своей старшей дочери, жившей в Брисбене, Австралия. Международная связь в 60-е годы стоила очень дорого, поэтому она весьма удивилась звонку отца, особенно когда оказалось, что речь идет всего лишь о предчувствии. Она тоже ничем не смогла ему помочь.

Тем же вечером мистеру Фриду позвонила жена из Лондона. Она узнала, что Анна тяжело заболела в Форментере, на Балеарских островах, и ему необходимо обратиться в министерство иностранных дел Новой Зеландии с просьбой организовать для нее перелет на Майорку, где ее встретит британский консул. Когда миссис Фрид наконец добралась до Балеарских островов, оказалось, что Анне уже намного лучше, и вскоре она смогла улететь с матерью обратно в Лондон. Но несколько дней – в период, когда мистер Фрид переживал за нее, хотя находился на расстоянии двух тысяч миль, – ей было очень плохо⁸.

⁶ *Jon Andrews*. Telepathic twins share a special 80th birthday // *Bayside Leader*, Cheltenham, Australia. – Feb. 25, 2014 // <http://leader.newspaperdirect.com>

⁷ *Telepathy Ability Is Reportedly Displayed in Twin Sisters*, 12 // *The San Bernardino County Sun*. – October 11, 1961 // <http://www.newspapers.com/newspage/53974197>

⁸ *Journal of the British Society for Psychical Research* // March, 1968. – P. 237–239.

Это прекрасный пример контакта между умами, поскольку все телефонные разговоры, в том числе с больницами и властями, были задокументированы. Каким образом мистер Фрид получил информацию от дочери, которая, насколько он знал, беззаботно наслаждалась отдыхом?

В период работы над этой главой я однажды пошел в супермаркет, чтобы приобрести кое-какие мелочи. Свой телефон я забыл дома, и моя жена Маргарет не могла позвонить мне, чтобы попросить купить коричневый сахар. Когда я вернулся, она заговорила со мной об этом, а я поразил ее и удивился сам, достав из сумки сахар – именно такой, какой она хотела. Сам того не осознавая, я уловил ее мысли и купил сахар вместе с остальными продуктами. Нет, я не услышал в сознании голос: «Купи коричневый сахар!» Но каким-то образом я взял сахар с полки, даже не спросив себя, нужен он нам или нет. Не могу припомнить, чтобы я покупал коричневый сахар когда-либо раньше. Очевидно, я просто воспринял мысли Маргарет и поступил в соответствии с ними. Возможно, подобное случилось и с вами.

Телепатия и эмпатия

Эмпатия – это способность представить себя на месте другого и понять мысли, чувства и действия этого человека. Слово «эмпатия» введено в 1909 году Эдвардом Титченером (1867–1927), американским психологом⁹. Оно происходит от греческого *pathos*, что значит эмоция, чувство, сочувствие, сострадание, а также связано с немецким словом *Einfühlung* – симпатия.

Мы все воспринимаем чувства и эмоции других людей. Мы делаем это постоянно и машинально, обычно даже не задумываясь над этим. Поскольку эмпатия – неотъемлемая часть человеческой природы, мы применяем наши телепатические способности каждый день, не подозревая об этом.

То есть всякий раз, когда вы мысленно ставите себя на чье-то место, вы чувствуете, каково приходится этому человеку в данный момент. Соответственно, вы успешно читаете его мысли.

Любой вид общения содержит, по меньшей мере, некоторые элементы телепатии. Позитивные мысли по отношению к другому человеку усиливают гармонию, взаимопонимание и делают общение более приятным для обоих. И наоборот, если мыслить негативно, это ограничивает потенциал и удовольствие от общения. Это относится не только к контакту один на один, но и к взаимодействию в группе. Именно поэтому внутреннее состояние руководителя так важно для всей компании, ведь его отношение подсознательно влияет на каждого сотрудника. Средний руководитель, скорее всего, рассмеется, если сказать ему, что успех его корпорации частично зависит от телепатических сообщений, которые он посылает каждому служащему, и что его сотрудники способны передавать и принимать телепатические сигналы. Мы все можем стать хорошими чтецами мыслей.

В следующей главе мы рассмотрим, как разные особенности личности помогают читать мысли и эмоции.

⁹ Karsten Stueber. Empathy //The Stanford Encyclopedia of Philosophy. – Spring 2014 Edition, Edward N. Zalta (ed.) //http://plato.stanford.edu/archives/spr2014/entries/empathy

Глава 2

Все люди разные

Чем больше вы похожи на себя, тем меньше на кого-нибудь другого, и это делает вас уникальным.

Уолт Дисней

Всякий раз, когда вы впервые встречаете человека, у вас моментально складывается впечатление о его личности. Это происходит бессознательно. Чаще всего такая бессознательная оценка оказывается верной. Именно поэтому один человек может мгновенно вызвать у вас симпатию, а другой – недоверие. Для повседневных целей этой замечательной способности вполне достаточно. Но бывают случаи, когда полезно систематически оценивать чью-то личность. Если вы, например, раздумываете, нанять ли человека на работу, вам понадобится как можно больше информации о его интеллекте, честности, навыках и умении ладить с другими.

К счастью, к настоящему времени создано множество разных систем, помогающих понять как собственную личность, так и особенности других людей. Как только вы осознаете, что представляет собой ваш собеседник, вам станет проще читать его мысли. Ведь вы поймете, как этот человек думает, будете знать, какую роль в его жизни играют эмоции.

В 30-е годы XX века Гордон Олпорт (1897–1967), профессор психологии Гарвардского университета, для своей новой работы в области психологии составил подробный список человеческих качеств. Он проштудировал «Новый международный словарь Вебстера» и выписал оттуда все слова, характеризующие личность.

Первоначальные 17953 записи он сократил до 4500 основных черт¹⁰. Их он разбил на три группы, которые назвал кардинальной, центральной и вторичной.

Кардинальные черты – это движущие свойства, которые формируют характер человека, например жажда славы.

Центральная группа – базовые черты, такие как пунктуальность и честность.

Вторичные черты – те, что проявляются только в определенной ситуации. Они включают отношения и предпочтения человека. Если кто-то боится выступать перед публикой, его страх проявляется только тогда, когда надо встать и высказаться.

Другие психологи продолжили и доработали исследование доктора Олпорта. В начале 80-х годов этот список сократился до пяти слов, составивших группу, которую Льюис Голдберг, почетный профессор Орегонского университета, назвал «Большой пятеркой»¹¹:

- добросовестность;
- доброжелательность (способность прийти к согласию);
- нейротизм (эмоциональная нестабильность);
- открытость опыту (интеллект);
- экстраверсия (общительность).

Каждый человек в той или иной степени обладает всеми пятью качествами. Именно их неповторимая комбинация и создает индивидуальность личности.

¹⁰ G. W. Allport, H. S. Odbert. Trait-names: A psycho-lexical study //Psychological Monographs, 47, 1936. – Whole № 211.

¹¹ Lewis R. Goldberg, Tina K. Rosolack. The Big-Five factor structure as an integrative framework: An empirical comparison with Eysenck's P-E-N model //The Developing Structure of Temperament and Personality from Infancy to Adulthood. Eds. C. F. Halverson Jr., G. A. Kohnstamm, R. P. Martin. – New York, Erlbaum, 1994. – P. 7—35.

Добросовестность

Добросовестные люди трудолюбивы, отличаются ответственностью, надежностью, вдумчивостью, целеустремленностью и хорошо владеют собой. Они организованны и предпочитают работать над долговременными, а не краткосрочными проектами. Любят углубляться в детали и планировать наперед, а не действовать спонтанно.

Те, кому недостает добросовестности, обычно неорганизованны, ненадежны и быстро разочаровываются во всем.

Доброжелательность

Люди с высоким уровнем доброжелательности готовы к сотрудничеству, сострадательны, тактичны, скромны, обладают хорошим характером, заботливы, готовы помочь и согласны подстраиваться под других. Они доверчивы и склонны видеть в окружающих лучшее. Внимательны к потребностям других и хорошо ладят с ними.

Те, кому недостает доброжелательности, недружелюбны, равнодушны и не предпринимают никаких попыток наладить отношения. Они более склонны к соревнованию, чем к сотрудничеству.

Нейротизм

Люди с высоким уровнем нейротизма тревожны, не уверены в себе, подозрительны, уязвимы. Они чаще других испытывают негативные эмоции, такие как гнев, депрессия, чувство беспомощности. Легко расстраиваются, склонны копить обиды, беззащитны перед стрессом.

Люди с низким уровнем нейротизма стабильны, уверены в себе, спокойны, легко справляются со стрессами. Именно поэтому в некоторых книгах эта категория называется «эмоциональная стабильность», а нейротизм считается негативным аспектом. Хочу напомнить, что нейротизм – это категория, с которой начинается «Большая пятерка», пусть даже отдельные авторы до сих пор отрицают это.

Открытость опыту

Люди с высоким уровнем открытости – неконформисты с богатым воображением, обожающие выдвигать хорошие идеи. Обычно они обладают высоким интеллектом, фантазией, творческим потенциалом. Они от природы любознательны, стремятся к новым впечатлениям и не упускают возможности испытать что-то необычное, заняться чем-то новым. Склонны к независимости в делах и мыслях.

Люди с низким уровнем открытости нетерпимы, равнодушны, им быстро все приедается.

Экстраверсия

Люди, склонные к экстраверсии, предприимчивы, полны энтузиазма, это энергичные любители всего волнующего и стимулирующего. Им нравится быть в центре внимания. Они позитивны, общительны, разговорчивы, напористы. Стремятся находиться в компании и заводить новые знакомства.

Люди, не склонные к экстраверсии, застенчивы, легко смущаются и нервничают. Вы можете проверить свой уровень этих качеств, пройдя специальный тест «Большая пятерка».

Как только вы определите, какая черта в большей степени свойственна тому или иному человеку, вы поймете, о чем он будет думать в любой ситуации.

Например, впервые встретившись на коктейльной вечеринке, люди начинают обмениваться любезностями, стараясь при этом подобрать ключи друг к другу.

Человек, ведущая черта которого – добросовестность, вдумчив и чуток. Он, скорее всего, прибудет на вечеринку вовремя.

Человек, ведущая черта которого – доброжелательность, коммуникабелен, легко находит общий язык с другими, интересуется людьми. Он сделает все, что в его силах, дабы окружающие чувствовали себя хорошо и комфортно.

Тот, у кого доминирует нейротизм, удивится, если он кому-то понравится, и будет переживать о том, какое впечатление производит. Он, скорее всего, начнет нервничать и тревожиться уже за несколько дней до мероприятия.

Человек, у которого ведущая черта – открытость опыту, способен поддерживать беседу практически на любую тему и внесет новый творческий дух в разговор.

Тот, кто в большей степени является экстравертом, легко возбудим, разговорчив, обожает находиться в центре внимания. Он будет общаться с несколькими людьми одновременно, часто улыбаться и смеяться, без труда подключится к беседе.

Хотя умение распознавать черты «Большой пятерки» не поможет вам узнать, о чем конкретно размышляет человек, оно даст ценные подсказки относительно его личности. Эти знания позволят понять, что человек скорее всего будет думать, говорить и делать в любой конкретной ситуации. Разумеется, гарантий не существует, ведь все иногда поступают вопреки своему характеру. Однако, поскольку это тяжело, к тому же вызывает стресс, мало кому удастся вести себя долгое время так, как ему обычно несвойственно. Следовательно, почти во всех случаях «Большая пятерка» обеспечит вас ценными ключами к пониманию наиболее вероятного хода мыслей других людей, а значит, вы сможете проникнуть в их разум.

Убеждения и представления

У всех нас есть масса ложных убеждений и предположений, влияющих на множество сторон нашей жизни. Все, что мы видим, слышим или делаем, проходит через фильтры убеждений, скрытых в подсознании. Прекрасно, если это позитивные убеждения, но, к сожалению, гораздо чаще встречаются негативные представления, которые ограничивают и подавляют наш потенциал. Печально, что большинство из них были внедрены в нас еще в раннем детстве, а мы приняли их, поскольку были детьми и верили всему, что нам говорили авторитеты, такие как учителя или родители.

К счастью, у нас также есть позитивные убеждения и представления, придающие смысл миру, в котором мы живем. Все они, хорошие и плохие, с годами становятся привычками.

Когда я учился в школе, учитель французского говорил мне, что у меня нет способности к языкам. Я поверил ему и тридцать лет даже не пытался учить иностранные языки, ведь я же знал, что я «бездарь».

Более двадцати лет назад я отправился на Франкфуртскую книжную ярмарку. Денег у меня было очень мало, и я остановился в маленьком городке за много миль от Франкфурта, поскольку не мог позволить себе жить в нем. Однажды утром я по ошибке сел не в тот поезд. Это был региональный экспресс, а не пригородная электричка, на которую я

купил билет. Несмотря на вмешательство нескольких пассажиров, которые пытались за меня заступиться, кондуктор тут же оштрафовал меня. Это существенно подорвало мой бюджет, поэтому в последующие дни во Франкфурте я почти ничего не ел, если не считать завтрака, который был включен в счет за проживание в отеле. В Новую Зеландию я вернулся с решением выучить немецкий хотя бы настолько, чтобы не путать поезда, а если это все-таки случится, то сумею объясниться с кондуктором.

К моему удивлению, учить немецкий язык оказалось сравнительно легко. С тех пор я много раз посещал Франкфуртскую книжную ярмарку и получал от этих визитов куда больше удовольствия, ведь теперь я мог общаться с немцами на их языке. Оказалось, что я вполне способен выучить иностранный язык, однако большую часть жизни я верил в свою бездарность.

Когда моя мать была совсем маленькой, кто-то, кто был на год или два старше ее, сказал, что она не умеет петь. И она больше никогда не пела на публике, поскольку «знала», что не умеет. Она позволяла себе напевать только дома, хлопоча по хозяйству. На самом деле у нее был хороший голос и пела она вполне мелодично. Она сама лишила себя большого удовольствия, поверив в то, что заведомо было неправдой.

У всех нас разные убеждения и представления о мире. Когда вы передаете кому-то мысль, она сначала возникает в вашем разуме и проходит через фильтры и барьеры ваших личных убеждений и представлений. Человек, принявший вашу мысль, в свою очередь пропускает ее через свои собственные фильтры и пытается найти смысл в вашем послании.

Очевидно, что многие послания не будут поняты или будут истолкованы неправильно, поскольку все люди разные и видят жизнь с собственной уникальной точки зрения. Следовательно, прежде чем передавать телепатическое послание кому-либо, следует попытаться взглянуть на жизнь его глазами. Если вы сознательно сделаете это, вам удастся обойти фильтр убеждений и представлений этого человека, передавая и получая ясные мысли.

Конечно, если вы не верите, что телепатия возможна, вам будет трудно читать мысли, пока вы не измените свои убеждения.

Нельзя наладить с кем-нибудь тесную телепатическую связь, не достигнув сперва понимания. В следующей главе мы изучим множество эффективных способов установить взаимопонимание с людьми.

Глава 3

Как найти общий язык с окружающими

Важнейшая составляющая формулы успеха – умение находить общий язык с людьми.

Теодор Рузвельт

Намного проще читать мысли людей, когда вы хорошо друг друга понимаете, находитесь, как говорят психологи, в состоянии раппорта. Словари определяют раппорт как гармоничную эмпатическую или эмоциональную связь между двумя или несколькими людьми. Состояние раппорта возникает мгновенно, когда вы находитесь среди друзей или людей, которые вам нравятся. Именно поэтому вы так часто догадываетесь, о чем думает ваш друг, а уловить мысли незнакомого человека гораздо труднее. К счастью, существует множество техник, позволяющих установить взаимопонимание с людьми, что позволит без труда прочесть их мысли. Кроме того, вы обнаружите, что такой подход помогает во всех видах взаимодействия с окружающими.

Телепатический раппорт

Во введении я упоминал, как на уроках «заставлял» одноклассников оборачиваться. Это простое телепатическое упражнение может выполнить каждый. Существует и другой эксперимент, который вы, скорее всего, проделывали много раз, даже не задумываясь об этом. Мы всегда поступаем так, когда при встрече посылаем человеку дружественные мысли. Если приближаться ко всем с мыслями об открытости, дружбе, гармонии и содействии, окажется, что большинство людей воспринимает этот ваш посыл и отвечает тем же.

Можно даже сказать себе, знакомясь с человеком: «Похоже, мы сможем найти общий язык. Мы подружимся». Конечно, если думать таким образом, то и действовать вы будете соответственно, и ваше дружелюбие и позитивный настрой отразятся на лице, теле, в действиях, голосе и словах.

Это применимо как для группы, так и для общения один на один. Я годами работал в индустрии развлечений и знаю многих артистов, которые перед выходом на сцену всегда говорят себе, что любят аудиторию. Зал читает их мысли и ведет себя соответственно.

Сила концентрации

Один из способов достичь раппорта – полностью сосредоточиться на собеседнике. Забудьте о себе и делайте все возможное, чтобы человек чувствовал себя комфортно и спокойно.

Недавно я обучал молодого иллюзиониста, который ужасно страдал от страха сцены. Перед каждым представлением он переживал, что публика не примет его, что он не произведет должного впечатления и провалит трюк. Все свое внимание он сосредоточивал на себе, а не на людях, которые платили ему за представление. Но едва он стал концентрироваться на том, как и чем порадовать публику, его выступления улучшились и стали намного популярнее у зрителей. Вдобавок исчез и страх перед сценой.

Вот несколько техник, которые помогут вам установить раппорт. Первая заключается в том, чтобы соответствовать настроению собеседника. Независимо от того, в каком вы настроении, всегда приятно находиться в обществе человека в том же состоянии духа. Пого-

ворка «горе любит компанию» правдива. Несчастливые тянутся к другим несчастным. Счастливые предпочитают общество счастливых. Энергичные люди любят таких же энергичных. Людям нравятся те, кто похож на них.

Легче достичь взаимопонимания, когда вы в том же настроении, что и собеседник. Если вы от природы энергичны, общительны и хотите установить раппорт с тем, кто молчалив и застенчив, вам стоит унять свою активность, пока взаимопонимание не наладится. Соответственно, если вы спокойный человек, нужно подстегнуть себя, чтобы найти общий язык с более коммуникабельным собеседником.

Вам кажется малореальным то, что можно произвольно приспособливаться к чьему-то настроению? Однако вы делаете это машинально, общаясь с друзьями. Когда вы приходите к другу, который так и пышет радостью, вы сами не успеваете заметить, как его настроение передается вам. И наоборот, если ваш друг печален и подавлен, уровень вашей энергии автоматически падает. Когда раппорт будет установлен, вы постепенно вернетесь к обычному состоянию своей личности, и, возможно, теперь другие люди будут подстраиваться под вас.

Отзеркаливание

Отзеркаливание – термин, который описывает ситуацию, когда два человека имитируют язык тела и движения друг друга. Как и регулирование уровня собственной энергии в соответствии с уровнем собеседника, отзеркаливание происходит неосознанно, когда рядом находится человек, который вам нравится. Можете проверить это, общаясь с другом. В какой-то момент сделайте паузу и отметьте положение своего тела, а потом посмотрите на друга. Есть вероятность, что вы приняли похожие позы. Например, если ваши руки лежат на столе, ваш приятель, скорее всего, также положит свои на стол.

Если вы сознательно отзеркаливаете чью-то позу, нужно делать это внимательно, осторожно, ненавязчиво. Копирование чужой позы может вызвать обиду, если человек решит, что вы намеренно его передразниваете.



Отзеркаливание

Когда вы научитесь замечать, как двое, находящиеся в состоянии раппорта, бессознательно отзеркаливают положение тел друг друга, начните присматриваться к группам людей и попытайтесь определить, между кем есть раппорт, а между кем его нет. Я люблю делать это, сидя в кафе рядом с домом. Можно легко понять, кто из посетителей дружит, какие пары в ссоре, у кого деловой разговор и так далее.

Можно также поэкспериментировать с намеренным несоответствием своей позы положению собеседника. Вы увидите, что течение разговора и реакция партнера на вас изменятся. Как только вы начнете отзеркаливать человека опять, вы отметите, что вы оба заметно расслабились и общение снова протекает свободно.

Впервые узнав об отзеркаливании, я пытался применить этот трюк с каждым собеседником. Но скоро обнаружилось, что он не проходит с нервными, непоседливыми людьми – они постоянно меняют позу. Они сразу же замечали любую попытку отзеркалить их, и это вызывало обратный эффект.

К счастью, кое-что можно предпринять, даже если вы оказались в компании такого непоседы. Эта техника называется перекрестным копированием.

При перекрестном копировании вы отображаете положение собеседника при помощи других частей тела. Например, если человек сидит, скрестив ноги, вы можете скрестить руки. Если его ноги не скрещены, разведите в стороны руки.

Если собеседник барабанит пальцами по столу, начните притопывать ногой или слегка покачивать головой, как бы следуя ритму песни.



Перекрестное копирование

Отзеркалив собеседника, вы должны проверить, установился ли раппорт. Подождите 2–3 минуты и слегка измените позу. Если вы в раппорте, другой человек тоже изменит позу. Это произойдет не мгновенно, а займет от нескольких секунд до двух минут. Измененная поза собеседника не обязательно будет точной копией вашей, но это подскажет вам, что он подсознательно подражает вам и находится с вами в раппорте.

Это можно сделать только один раз в течение беседы. Если будете продолжать проверку постоянно, вы рискуете потерять состояние раппорта.

Но можно повторить это действие, чтобы восстановить прерванный раппорт – например, если прозвучал телефонный звонок или кто-то заговорил с вами на совершенно другую тему.

Синхронизация дыхания

Подстроить свой ритм дыхания под ритм другого – еще один действенный способ достичь состояния полного контакта. Собеседник этого не заметит, но раппорт будет установлен на уровне подсознания.

Этот способ можно использовать отдельно или усилить общее состояние раппорта, сочетая его с отзеркаливанием. Проще всего сделать это, понаблюдав за движением плеч и груди человека, а затем подстроив свое дыхание под его вдохи и выдохи.

Это также позволит установить раппорт при разговоре по телефону. Вы не сможете скопировать позу собеседника, не видя его, зато наверняка сумеете подстроиться под его дыхание.

Визуалы, аудиалы и кинестетики

Мы понимаем реальность на основе того, что мы видим, слышим и ощущаем. Обоняние и осязание тоже задействованы в процессе восприятия, но их влияние значительно меньше. Разумеется, люди используют все чувства, но у большинства доминирует только одно из них.

Того, кто воспринимает мир в основном с помощью зрения, называют визуалом.

Соответственно, тот, кто воспринимает мир главным образом на слух, является аудиалом.

Тот, чье восприятие основано больше на прикосновениях и ощущениях, именуется кинестетиком. (Термин «кинестетик» происходит от древнегреческих корней *cine* – «приводить в движение» и *aesthesis*, что значит «чувство, ощущение».)

Независимо от нашего ведущего чувства, мы используем и остальные. Человек, являющийся в основном аудиалом, полагается и на зрение, и на осязание. Но все же он больше доверяет слуху, чем, скажем, зрению.

Визуал

Около 60 % населения Земли – визуалы. Это показывает, насколько мощным инструментом является зрение. Визуалы любят наблюдать и рассматривать. Они хорошо запоминают прочитанное.

Произнося сложное слово, они «видят» его перед глазами. Визуалы быстро говорят и много жестикулируют для большей выразительности.

Поскольку речь всегда тесно связана с мыслями, визуалы часто употребляют такие фразы: «я вижу, что ты хочешь сказать», «все ясно», «представляю эту картину», «с глазу на глаз», «будем иметь это в виду», «рассмотрим этот вопрос», «моя точка зрения».

Аудиал

Около 30 % населения – аудиалы. Такие люди любят приятные звуки, но больше других страдают от резкого шума, например от воя сирен. Они любят поговорить и легко завязывают беседу. Однако они любят и слушать, и хорошо запоминают, что говорят другие. Они тонко улавливают интонации собеседника и легко могут обидеться на замечание или критику, если тон говорящего покажется им резким или грубым. Они частенько напевают или разговаривают сами с собой.

Они не любят спешку и предпочитают тщательно проанализировать информацию, прежде чем действовать.

Аудиалы часто употребляют такие выражения: «звучит заманчиво», «что-то щелкнуло у меня в мозгу», «кричащие цвета», «послушайте», «ну как, по-твоему, это звучит?»

Кинестетик

Примерно 10 % людей по преимуществу являются кинестетиками. Они живут в мире тактильных ощущений. Никто не способен выразить радость любви и счастья лучше кинестетика. У них сильно развито осязание, поэтому им хорошо удается любая тонкая ручная работа. Их реакция на прикосновение показывает, что им нравятся рукопожатия, объятия, похлопывания по спине или плечу и прочие физические знаки внимания. Они любят движение, им лучше думается на ходу. Кинестетики действуют, основываясь на ощущениях, и часто принимают решения на основе эмоций.

Они склонны употреблять выражения: «нутром чую», «чувствую, что это правильно», «касательно того вопроса», «ухватить суть», «приложить руку», «держат себя в руках», «что ты чувствуешь по этому поводу?»

Определив, какое чувство у собеседника ведущее, вы можете установить с ним раппорт, употребляя слова, на которые он хорошо откликается. Если, например, вы скажете «Да, я вижу» в ответ на реплику визуала, вы окажетесь на правильном пути и раппорт скоро будет налажен.

Вот пример беседы между двумя людьми с разными ведущими чувствами:

ДЖОН: Вау! Ты сегодня красивая, как картинка!

КАРЕН: Что-то я этого не ощущаю.

ДЖОН: Но ты выглядишь отлично.

КАРЕН: Мне тяжело и тошно. Чувствую, я простудилась.

ДЖОН: Ладно, я вижу, наши планы на вечер меняются.

Очевидно, что Джон – визуал, а Карен – кинестетик. Разговор, судя по всему, вызовет раздражение у обоих, поскольку они говорят на разных языках. А вот так мог бы звучать их диалог, если бы Джон обратил внимание на то, какую репрезентативную систему предпочитает Карен:

ДЖОН: Вау! Ты сегодня красивая, как картинка!

КАРЕН: Что-то я этого не ощущаю.

ДЖОН: Давай я тебя обниму. Тебе нужно немного заботы.

КАРЕН: Мне тяжело и тошно. Чувствую, я простудилась.

ДЖОН: Бедняжка. Давай обниму тебя покрепче. Не стоит идти гулять, лучше останемся дома, я могу о тебе позаботиться. Как ты себя чувствуешь?

Обращаясь к Карен на том же языке, которым она предпочитает выражаться, Джон налаживает раппорт, как он и хотел.

Тест «Кто я – визуал, аудиал или кинестетик?»

Этот тест поможет вам определить ваше ведущее чувство. Конечно, вы, как и прочие люди, используете все три, но одно из них является для вас главным.

Когда учитесь обращаться с новым электронным устройством, вы:

А – читаете инструкцию;

Б – просите кого-то объяснить вам, как оно работает;

В – пытаетесь разобраться методом «проб и ошибок».

Делая покупки, вы:

А – рассматриваете разные варианты, а потом уже решаете, что купить;

Б – обращаетесь к персоналу магазина за помощью и советом;

В – ощупываете предмет, берете его в руки, если это одежда – примеряете.

Когда сердитесь, вы:

А – постоянно представляете то, что вас разозлило;

Б – кричите, ругаетесь и рассказываете всем и каждому, что произошло;

В – мечетесь по дому или офису, хлопая дверями и швыряя предметы.

Когда пишете слово с трудной орфографией, вы:

А – словно бы видите слово перед собой и сверяетесь с этим образом;

Б – проговариваете слово вслух или про себя;

В – следите за своими ощущениями, произнося слово.

Когда вас что-то тревожит, вы:

А – визуализируете все, что может пойти не так;

Б – рассказываете сами себе о проблеме;

В – суетесь, расхаживаете взад-вперед, барабаните пальцами по поверхностям, при-
топываете, не находите себе места.

Принимая решение, вы:

А – рисуете все возможные варианты в уме;

Б – прислушиваетесь к мысленному диалогу;

В – прикидываете, как будете себя чувствовать, когда выбор воплотится в жизнь.

Встретив старого друга, вы говорите:

А – «Как я рад(-а) тебя видеть!»

Б – «Как я рад(-а) слышать твой голос!»

В – «Давай обнимемся!»

Когда отдыхаете, вам нравится:

А – смотреть телевизор или ходить в кино;

Б – читать книгу или слушать музыку;

В – заниматься физическим трудом, например по дому, в саду, или спортом.

Гуляя по незнакомому городу, вы:

А – берете с собой карту, чтобы сверяться с ней;

Б – просите людей подсказать дорогу;

В – следуете инстинкту.

Слушая песню, вы:

А – подпевае, произнося текст вслух или про себя;

Б – вслушиваетесь в музыку и текст;

В – двигаетесь в такт музыке.

Что вам ярче всего запомнилось из последней поездки на море?

- А – прекрасный вид: солнце, голубое небо, золотой песок;
- Б – шум прибоя и ветра, крики птиц, голоса людей;
- В – ощущение песка под ногами, прохлада воды, прикосновение бриза к лицу.

Когда выполняете задание по работе, вы предпочитаете:

- А – иметь в уме четкую картину того, что требуется сделать;
- Б – чтобы кто-то рассказал вам, что нужно сделать;
- В – ощущать, как правильно сделать то, чего от вас хотят.

Одна из ваших сильных сторон – это умение:

- А – видеть, что происходит;
- Б – слышать, правильно ли все звучит;
- В – осознавать свои ощущения и действовать в соответствии с ними.

Общаясь с людьми, вы чаще говорите:

- А – «Я вижу, к чему вы клоните»;
- Б – «Я вас услышал(-а)»;
- В – «По моим ощущениям, это правильно».

Когда находитесь в состоянии раппорта с кем-то, вы:

- А – видите его приятным в общении, привлекательным человеком;
- Б – слышите, что он или она высказывает свои мысли так же, как вы;
- В – ощущаете, что человек испытывает к вам те же чувства, что и вы к нему.

Подсчитайте количество вариантов А, Б и В, и вы поймете, какой тип восприятия у вас ведущий. Преобладание ответов А означает, что вы визуал, Б – аудиал, а В – кинестетик.

Поскольку каждый из нас пользуется всеми тремя чувствами, результат не всегда очевиден. Например, ясно, что тот, кто дал девять ответов А, четыре Б и два В, является визуалом. Но картина будет не так очевидна, если кто-то даст пять ответов А, пять Б и пять В. В таком случае следует через несколько дней пройти тест заново. Если результат не изменится, значит, вы одинаково хорошо владеете всеми тремя основными чувствами. Одно из них, скорее всего, слегка доминирует, но во многих ситуациях ваши действия основываются и на остальных двух.

Как почувствовать энергию других людей

Вы когда-нибудь входили в комнату, где только что произошла ссора? Даже если присутствующие кажутся спокойными и веселыми, вы, скорее всего, ощутите напряжение и гнев, повисшие в воздухе. Вы, вероятно, замечали, что подобное также случается, когда вы оказываетесь в обществе нервных, больных или обеспокоенных людей. И хотя они не скажут ни слова, вы безошибочно уловите энергию, излучаемую ими. Всякий раз, проводя время с друзьями, вы непременно воспринимаете их вибрации или персональную энергию. Вы всегда знаете, когда они печальны, расстроены либо подавлены, а когда игривы, веселы и жизнерадостны.

Совсем недавно я встретил одну женщину и тут же почувствовал волну горя и печали, исходящую от нее. Я удивился, ведь это была привлекательная, хорошо одетая дама средних лет с теплой дружелюбной улыбкой. У нее был совершенно беззаботный вид. Позже я узнал, что ее единственный сын погиб в автокатастрофе три месяца назад.

Когда-то я работал с супружеской парой, у которой был совместный бизнес. Они постоянно спорили и ссорились по любому поводу, и сгустившуюся напряженную атмосферу в их офисе можно было прямо-таки резать ножом. Многие потенциальные клиенты обращали внимание на ощущение тяжести, царящее в помещении, даже когда их обоих там не было. Я уверен, они потеряли из-за этого массу прибыли.

У некоторых людей чувствительность к такого рода энергиям даже слишком развита. Может показаться, что это полезное свойство, но чрезмерно восприимчивым людям живется не так уж легко.

«Меня начинает тошнить, когда люди поблизости испытывают печаль или другие негативные чувства. Я так легко улавливаю эти эмоции! – жаловалась мне одна дама. – Обожаю находиться среди радостных людей, их чувства я тоже воспринимаю. К сожалению, похоже на то, что я обречена работать с теми, от которых так и несет негативом. Мне тяжело посещать кого-нибудь в больнице, потому что я ощущаю чужую боль. А еще я ненавижу бывать в толпе, так как меня захлестывает чужая энергия».

Большинство людей улавливает чувства других от случая к случаю, но не постоянно. Умея это, вы сможете научиться распознавать эмоции окружающих, когда пожелаете.

На самом деле вы постоянно «читаете» людей и ситуации. Ведь вы по-разному ведете себя на свадьбе, на деловой встрече или на корпоративной вечеринке. Вы поворачиваетесь к людям и предметам, чтобы лучше воспринимать их. И скрещиваете руки на груди, когда осознаете, что нужно защищаться, если чужая энергия слишком сильна. И вы видите эмоции других людей, особенно если от природы внимательны.

Вот упражнение, которое поможет вам развить чувствительность.

Одиночное упражнение на чувствительность

Сядьте поудобнее. В течение нескольких секунд с усилием потрите одну ладонь о другую. Разведите руки с ладонями, повернутыми внутрь, примерно на 30 см. Медленно сведите руки вместе. В определенный момент, скорее всего, когда ладони окажутся на расстоянии 3–5 см друг от друга, вы почувствуете слабое сопротивление, как если бы сдавливали резиновый мяч. Поэкспериментируйте с этим «мячом», сжимая его и снова отпуская. Соедините руки на несколько секунд, затем медленно разведите их. Вероятно, вы отметите легкий холодок в ладонях и кончиках пальцев.

Когда ощутите это, разведите руки в стороны, резко встряхните кистями, а потом снова установите их на расстоянии примерно 30 см. На это раз представьте, что держите большой воздушный шар, сожмите его и прочувствуйте все перемены, происходящие в ладонях. Возможно, вы ощутите, что шар пружинит, или уловите различные потоки энергии в своих руках.

Затем смените обстановку. Если вы сидели в теплой комнате, перейдите в неотапливаемое помещение, опять разведите руки и сосредоточьтесь на своих ощущениях. Ясно, что вы заметите разницу в температуре, но, возможно, и что-то другое. Продолжайте эксперимент во дворе, в гараже, на чердаке. Попробуйте сделать это в разных местах и проследите, что изменилось.

Следующий шаг – эксперименты с людьми. Этим можно заниматься везде, где бы вы ни находились. Посмотрите на человека и попробуйте ощутить его энергию. В этом нет ничего странного или необычного. Все дело в том, чтобы обращать внимание и быть восприимчивым к любым эмоциям или мыслям, приходящим к вам. Чтобы получить информацию, не надо напрягаться. Если вы останетесь восприимчивым, информация сама будет течь к вам. Большая часть этой информации, скорее всего, окажется позитивной. Но временами вы будете чувствовать боль, отвращение и даже гнев.

Упражнение на чувствительность с партнером

Это очень приятное упражнение наполнит энергией и вас, и вашего партнера.

Встаньте лицом друг к другу на расстоянии 1–1,5 м. Направьте энергию своему партнеру. Одновременно он должен посылать энергию вам. Это создаст поток энергии, который усилит раппорт, а также даст информацию. Как и в одиночном упражнении, не нужно особенно стараться, пытаясь ее получить. Просто сосредоточьтесь на том, чтобы посылать свою энергию, и получайте удовольствие, принимая энергию, передаваемую партнером.

Когда вам это удастся, поэкспериментируйте, увеличив дистанцию сначала на несколько метров, затем до 100 м и наконец до километра и больше. Со временем вы сможете воспринимать энергию вашего партнера, где бы он ни находился.

Таким же образом можно чувствовать целые группы людей. Вы, вероятно, ощущали, как сгущается энергия над толпами, собирающимися на спортивные игры, шоу, концерты. Как только вы начнете это осознавать, вы сможете практиковать данное упражнение где угодно. Экспериментируйте во время распродажи одежды в большом магазине, стоя в очереди на почте или в супермаркете, в автобусе или самолете.

Это знание поможет вам установить раппорт с людьми, а также избежать опасности. Если, к примеру, вы почувствуете, что настроение толпы становится агрессивным, вы успеете уйти, пока ситуация не вышла из-под контроля.

Теперь, когда вы знаете, как устанавливать раппорт с людьми, вы готовы понять, что они думают. Фактически вы уже умеете это. В следующей главе мы сделаем большой шаг вперед и рассмотрим, как выражение лица и движения глаз позволяют нам читать мысли.

Глава 4

Я могу читать тебя, как книгу

Ты можешь читать меня, детка, как открытую книгу.
Уилл Хоудж

Сами того не зная, вы, как и все прочие, высказываете свои мысли и чувства посредством выражения лица и языка тела. Представьте, что вы находитесь на каком-либо мероприятии и знакомитесь с человеком. Уже через несколько секунд вы составите определенное представление о нем, основанное на том, как он стоит, ходит, держит голову, в каком положении его руки и ноги. Все это раскрывает его мысли, чувства и эмоции откровеннее, чем все, что он говорит.

Люди редко анализируют жесты и манеру поведения других, но подмечают их подсознательно и принимают решения на основе того, что восприняли. Именно поэтому порой вы, сами не зная почему, ощущаете мгновенную симпатию или антипатию к тому или иному человеку. Если вас спросить позже, вы, возможно, ответите, что он недружелюбно посмотрел или казался слишком самодовольным. Однако такие рассуждения возникают лишь потом. Первое впечатление формируется на основе языка тела.

К счастью, подмечать подобные вещи можно осознанно, а не только бессознательно, и это очень полезный навык, которому стоит научиться. На самом деле вы уже много знаете об этом. Увидев на общественном мероприятии человека, который все время смотрит в пол, вы поймете, что он смущен или чем-то расстроен. Если собеседник держит руки скрещенными, вы решите, что ему, вероятно, неинтересны ваши слова. А когда позже вам встретится кто-то, кто будет поддерживать с вами постоянный визуальный контакт, этот человек, скорее всего, понравится вам, так как вы подумаете, что он искренне увлечен тем, что вы говорите. Вы обычно сразу можете определить, что кто-то скучает, устал, заинтересован или равнодушен. На лицах окружающих вы легко распознаете радость, печаль, страх, гнев, удивление, отвращение, удовольствие. Вы можете сказать, что кого-то трясет от ярости, а кто-то равнодушно пожимает плечами, один в нетерпении барабанит пальцами по столу, а другой хлопает себя по лбу, показывая, что забыл что-то.

Все это говорит о том, что вы уже многое знаете о языке тела. Даже если вы не в состоянии читать мысли в прямом смысле слова, люди решат, что вы это можете, если вы начнете сознательно обращать внимание на невербальную коммуникацию. Удивительно, но вы умели это уже через несколько недель после рождения. Младенцы обожают смотреть на лица и быстро учатся имитировать выражения близких. В два месяца младенцы начинают реагировать на эмоциональное состояние тех, кто о них заботится. Нэнси Айзенберг, профессор психологии Государственного университета Аризоны, утверждает, что «в возрасте двух месяцев дети отслеживают выражения лиц взрослых и ведут себя, руководствуясь этим»¹². Подрастая, дети естественным путем изучают язык тела и выражения лиц своих товарищей во время игр и общения. Также они учатся этим навыкам у других важных для них людей, особенно у нянь и учителей.

Основной секрет умения читать язык тела заключается в наблюдательности. Что вы подумаете, если кто-то, получив подарок, воскликнет: «Какая красота! Я в восторге!» – и только потом улыбнется? В этом случае что-то не так с порядком действий. Если человек действительно в восторге, он улыбнется, уже открывая подарок и произнося слова, а не

¹² Annie Murphy Paul. Mind Reading //Psychology Today, September, 2007 //http://www.psychologytoday.com/articles/200708/mind-reading

после этого. Что вы подумаете, когда кто-то скажет: «Я люблю тебя» – но при этом нахмурится? Если не наблюдать за происходящим, можно упустить нечто важное.

Оба случая – примеры неконгруэнтности. Чтобы вы были конгруэнтны и, соответственно, чтобы вам верили, ваш язык тела, тон голоса и выбор слов должны быть синхронизированы. Это часто называют тремя В-факторами – визуальным, вокальным и вербальным. Именно поэтому случается так, что человек вроде бы говорит правильные вещи, но после его ухода вы думаете: «Я ему не доверяю». Если человек конгруэнтен, вы, скорее всего, ему поверите.

Кроме того, нужно обращать внимание на чувства и интуицию. Ваше подсознание знает намного больше, чем вы думаете. Всякий раз, когда испытываете неуверенность в ситуации или человеке, позвольте своему чутью передать необходимую информацию сознанию. Для этого надо только сделать паузу и сосредоточиться на своих ощущениях. Эмоции и намерения людей раскрываются в языке их тела, а вы регистрируете эту информацию подсознательно. Прислушайтесь к своим ощущениям и интуиции, и это позволит сознанию получить сведения, на основе которых можно действовать.

Глаза

Глаза – самая выразительная часть лица. Неудивительно, что они считаются зеркалом души. Глаза выдают весь спектр человеческих эмоций, от любви до ненависти. Потому и появились фразы «убить взглядом», «есть глазами», «у него блудливые глаза».

Виктор Гюго (1802–1885), знаменитый французский писатель, автор многих книг, в том числе романов «Собор Парижской Богоматери» и «Отверженные», прославился не только своими сочинениями, но и многочисленными любовными связями. Его мемуары содержат множество историй его сексуальных походов. Кроме того, в них даются ценные советы, как добиться успеха у женщин. Гюго пишет: «Когда женщина говорит с вами, мсье, читайте, что она хочет сказать, по ее глазам». Другими словами, он обращал внимание на то, что отражалось в глазах женщин, расположения которых он добивался, и посылал им те же сигналы. Слушая, что люди хотят «сказать глазами», вы получите прямой доступ к их настоящим мыслям и чувствам, которые могут существенно отличаться от того, что они говорят.

Глаза выдают широкий спектр переживаний, таких как доверие, любовь, желание, обида, гнев, смущение, нетерпение. Увидев любое из этих чувств в глазах собеседника, вы будете точно знать, что происходит в его голове.

Глаза выражают интерес

Зрачки выдают и интерес, и незаинтересованность. Расширенные зрачки являются признаком любопытства, возбуждения, удивления или страха. Они означают открытость мозга к восприятию информации. Если зрачки, наоборот, сужены, это говорит об отсутствии интереса или равнодушии. Эти нюансы нельзя учитывать при плохом освещении, так как если света недостаточно, зрачки у всех расширяются. Если свет в помещении слишком ярок, зрачки сужаются. Следовательно, прежде чем решить, что вы кому-то небезразличны, следует оценить освещение в комнате и понять, как оно влияет на ситуацию.

Если кто-то увлечен вами, его зрачки увеличатся. Это даст вам понять, что у человека на уме.

Вы можете проверить это, глядя себе в глаза в зеркале; вы увидите, как зрачки расширяются, когда вы подумаете о чем-то приятном.

Как известно, Аристотель Онассис (1906–1975), греческий магнат-судовладелец, во время деловых переговоров никогда не снимал темные очки, чтобы никому не позволить прочитать выражение своих глаз. Кроме того, он настаивал, чтобы люди, с которыми он вел дела, не надевали темные очки. Это давало ему огромное преимущество при заключении сделок.

Когда кто-то удивлен, взволнован, возбужден, его глаза широко раскрыты, а зрачки увеличены. Если неожиданность приятная, зрачки такими и останутся. Однако, если человек обнаружит нечто отталкивающее, через долю секунды зрачки сузятся.

Нравится или нет?

Можно определить, что вы нравитесь кому-то, по тому, как он на вас смотрит. Взгляд того, кому вы нравитесь, будет часто обращен к вам. Тот, кому вы неприятны, постарается смотреть на вас как можно реже. В обоих случаях вы поймете, что человек думает о вас. Иногда это происходит произвольно: естественно смотреть на то, что вызывает у вас интерес, и так же естественно отводить взгляд от всего, что вас не затрагивает.

Зрительный контакт

Прямой зрительный контакт говорит об интересе. Это также признак честности, искренности, доверия и открытости. Если во время знакомства человек будет смотреть вам в глаза дольше обычного, вы, вероятно, сочтете его привлекательным.

Зрительный контакт играет большую роль в повседневном общении. Подсчитано, что тот, кто говорит, поддерживает зрительный контакт от 40 до 60 % времени, а тот, кто слушает, – около 80 % времени¹³.

В западном мире прямой зрительный контакт – социальная необходимость. Людей, которым трудно его поддерживать, порой неправильно понимают. Застенчивым особам часто бывает тяжело смотреть в глаза другим, и некоторые ошибочно считают их лживыми или думают, будто им есть что скрывать. Собеседники могут решить, что этот человек говорит неправду. Например, им покажется, что он чувствует вину или стыдится чего-то.

Тем не менее тревожным, нервным или пугливым людям сложно смотреть на других в упор. В некоторых культурах прямой взгляд считается непристойным. Люди с аутизмом или синдромом Аспергера также обычно избегают зрительного контакта.

По тому, как вы поддерживаете визуальный контакт, говорящий определяет, насколько вы внимательно его слушаете. Если ваш взгляд начнет блуждать, он подумает, что его слова вам неинтересны.

Тот, кто все время смотрит поверх вашего плеча или на других людей, когда вы что-то рассказываете, ведет себя грубо и оскорбительно. Он ищет более важного или занимательного собеседника.

Прямой пристальный взгляд может означать как любовь, так и ненависть. Вы можете прочесть чувства и эмоции любящего вас человека в его глазах. Тот, кто пожелает вас запугать, угрожающе уставится на вас.

Поймав чей-то взгляд, вы сможете понять, что на уме у человека, опять-таки по его глазам. Расширенные зрачки подскажут, что вы ему нравитесь, а суженные – что он сердится и настроен враждебно.

¹³ Ken Cooper. *Nonverbal Communication for Business Success*. – New York, AMACOM, 1979. – P. 75.

Выражение глаз

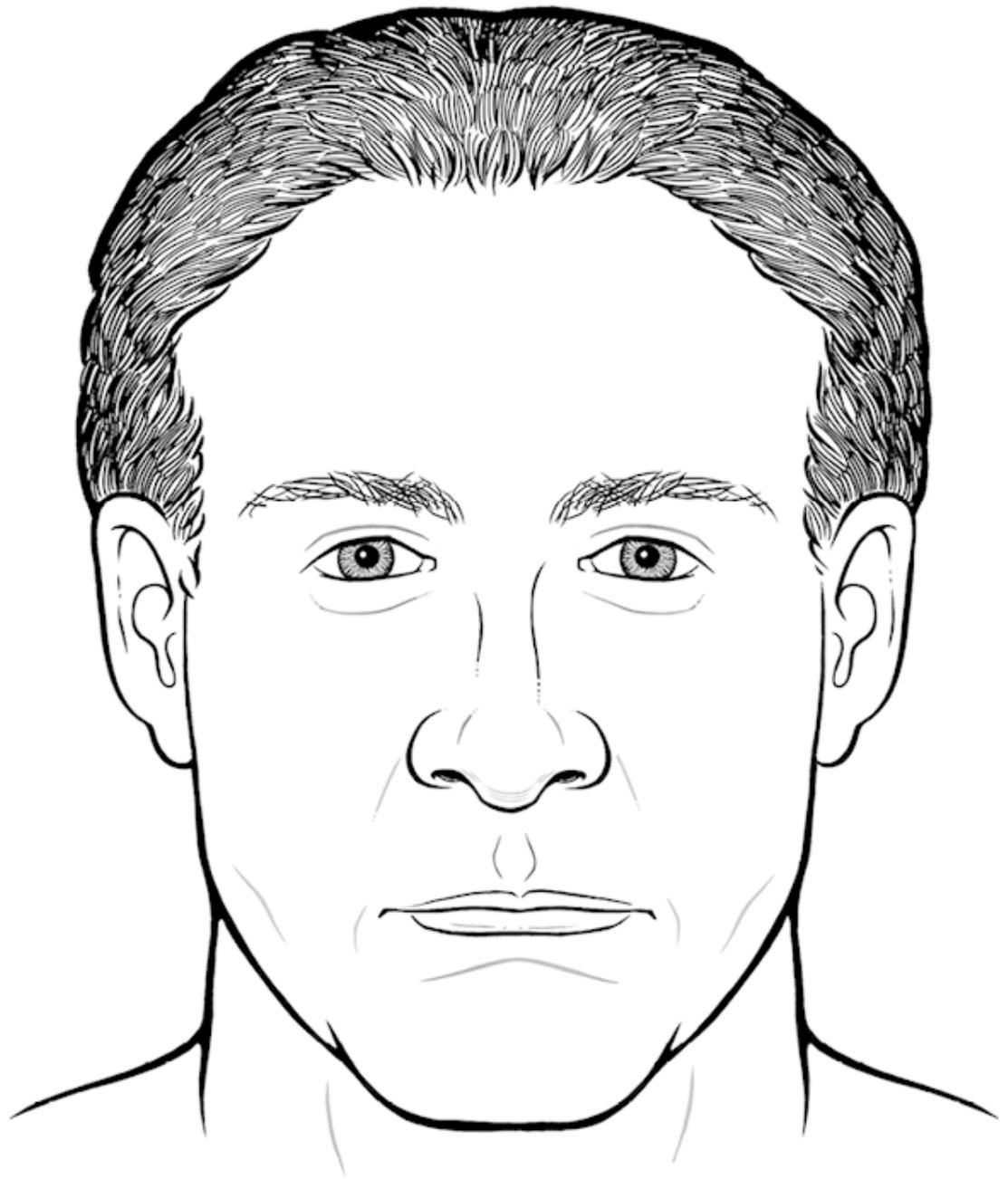
Выражение глаз дает ценную возможность проникнуть в чужие мысли. Например, если кто-то непроизвольно сужает глаза, это признак неодобрения.

Взгляд в упор

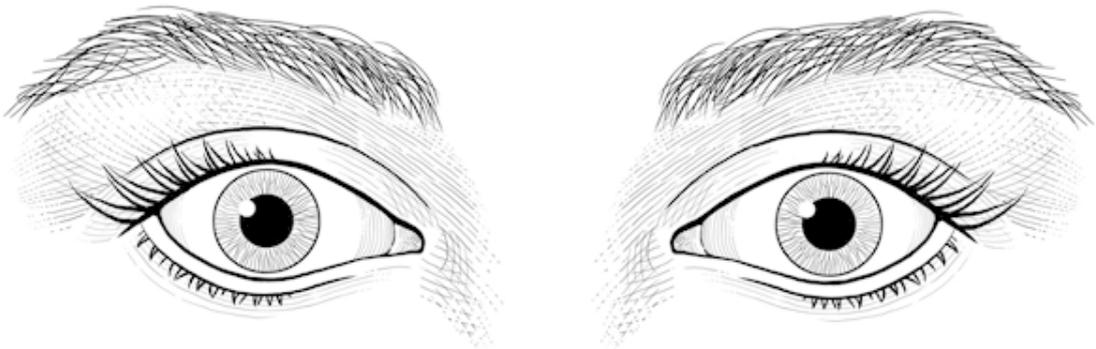
Взгляд в упор, обычно сопровождающийся нахмуренными бровями, выражает гнев. Рассерженный человек смотрит прямо на предмет своего раздражения, широко раскрыв глаза, молчаливо требуя от другого человека прекратить безобразие.

Страх

Когда кто-то напуган, его глаза расширяются, а брови поднимаются. Нижние веки напряжены, губы вытягиваются в прямую линию. Зрачки расширены, глаза моргают чаще обычного. Все это создает такое выражение, как у «оленья, застывшего в лучах фар».



Взгляд в упор



Страх

Бегающие глаза

Когда людям тревожно или дискомфортно, их взгляд начинает словно метаться по сторонам. Это может быть признаком расстройства, беспокойства, смущения или неискренности. Именно из-за неискренности такой взгляд называют «бегающим». В подобных случаях многие заключают, что собеседник лжет или что-то скрывает. Бывает и так, но, скорее всего, он не чувствует себя в безопасности или нервничает.



Бегающие глаза

Если взгляд человека резко мечется из стороны в сторону, это означает, что он испытывает сильную тревогу или панику, отчаянно хочет выпутаться из тяжелой ситуации. А если он при этом еще и смотрит вниз, это признак страха, вероломства, предательства, трусости.

Взгляд вниз

Люди, находящиеся в подчиненном положении, опускают глаза, чтобы не вызвать раздражения у тех, кого считают выше себя. Это скорее произвольное, чем подсознательное действие. В прежние эпохи люди с высоким статусом были вольны смотреть, куда захотят, а люди с низким статусом не всегда обладали этим правом. Даже в наше время люди выражают смирение, склоняя голову в присутствии королевской особы или того, кто выше по статусу.



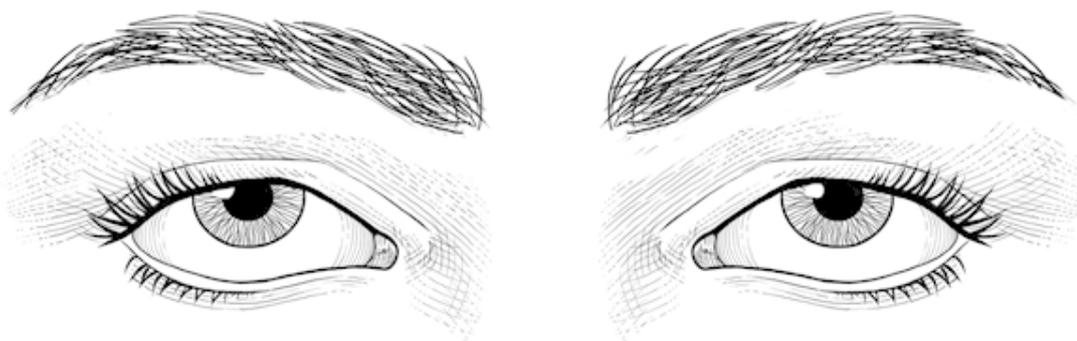
Взгляд вниз

Взгляд, направленный вниз, – часто признак застенчивости или неуверенности. Он также может быть и признаком вины или нечистой совести.

Взгляд вверх

Если кто-то закатывает глаза, слушая другого человека, значит, ему скучно или совсем не нравится, как идет беседа.

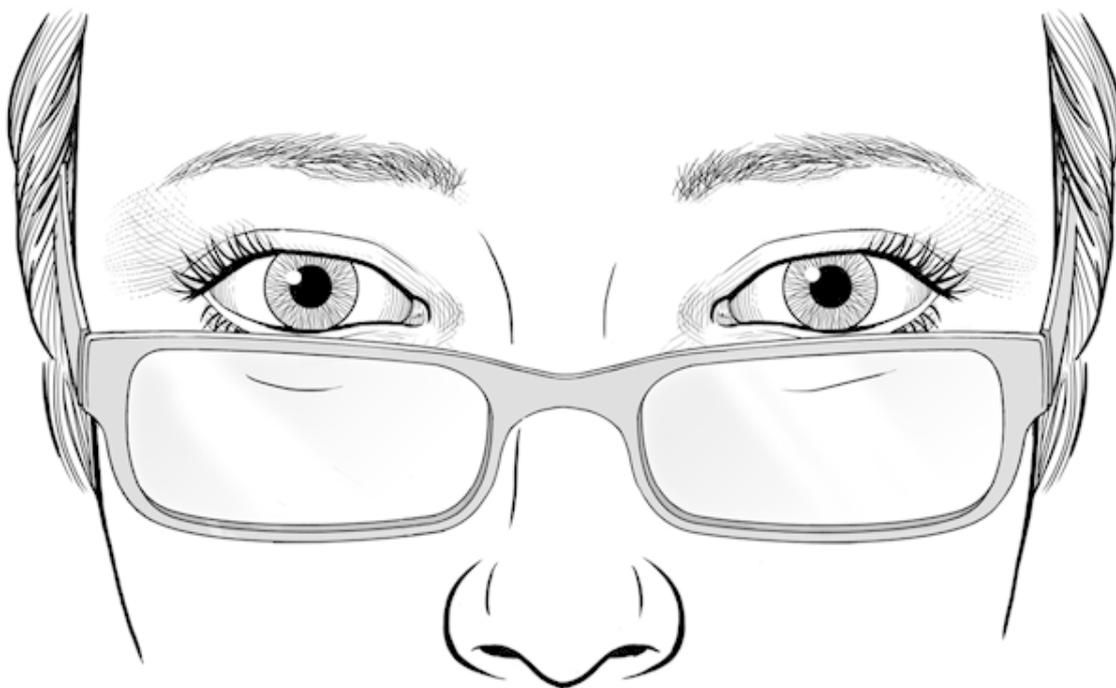
Взгляд, поднятый к потолку, может быть признаком изумления, однако чаще он демонстрирует нетерпение. Мой коллега имел привычку постоянно рассказывать одни и те же истории. Когда он это делал, кто-нибудь обязательно закатывал глаза, как бы говоря: «Ну, началось».



Взгляд вверх

Взгляд поверх очков

Это выражение главенства и снисходительности. Иногда такой взгляд бывает угрожающим, если тот, кто смотрит поверх очков, наклоняет при этом голову. Помню одного из моих школьных учителей, который часто выражал недовольство поведением учеников с помощью этого жеста.



Взгляд поверх очков

Закрытые глаза

Когда кто-то получает плохую новость, его глаза на миг закрываются в подсознательной попытке отрицать неприятную информацию. Порой человек даже закрывает рукой один или оба глаза, трет веки, зажмуривается. Если он держит что-то в руках, например газету или книгу, то заслонит лицо этим предметом. В этот момент он пытается взять контроль над негативными эмоциями.

Касаясь глаз при разговоре, человек демонстрирует, что он не в восторге от слов собеседника. Если он прячет глаза, это также может означать, что он расстроен, несчастен или чувствует угрозу. Лжецы иногда опускают глаза, но только не самые опытные из них – те, наоборот, будут нарочито сверлить вас взглядом.

Взгляд искоса

Люди обычно смотрят искоса, когда вынуждены общаться с теми, кого не любят и кому не доверяют. Если кто-то вас терпеть не может, но должен смириться с вашим присутствием, он, скорее всего, будет бросать на вас косые взгляды. Косой взгляд порой длится долю секунды, но его легко распознает любой, кто его заметит.

Люди также смотрят косо, когда им неловко или неудобно. Если при этом они хмурят брови, это признак потери доверия.

Когда кто-то бросает косые взгляды, читая контракт или другой важный документ, – это указывает на сомнения. Хорошие продавцы знают об этом и сразу же принимаются объяснять, что означает слово, вызвавшее затруднения.

Некоторые люди намеренно бросают косые взгляды исподлобья, чтобы напугать других и заставить их делать что-то по своему желанию.



Взгляд искоса

Суженные глаза, сморщенный лоб, поднятая бровь выражают недоверие или сомнение. Человек спрашивает себя, что происходит.

Моргание и дрожание век

В обычной ситуации человек моргает шесть-восемь раз в минуту. Но когда люди нервничают, раздражены, напряжены или подавлены, они моргают чаще. Человек не прекратит моргать, пока не придет в себя. Президент Ричард М. Никсон казался спокойным и расслабленным, когда объявлял о своей отставке. Однако глаза его слишком часто моргали, что выдавало, под каким невероятным давлением он находился. Впоследствии Джозеф Текс, профессор психологии из Бостонского колледжа, назвал быстрое моргание в некомфортных ситуациях «эффектом Никсона»¹⁴.

Дрожание ресниц – более серьезный признак, он означает, что человек чем-то расстроен. Его веки будут дрожать, пока он не выбросит из сознания то, что его огорчило.

Несколько лет назад на вечеринке в моем доме один из гостей опрометчиво высказался о геях. Хотя дама, стоявшая рядом со мной, не произнесла ни слова, я заметил, что ее ресницы задрожали. Я хотел, чтобы все мои гости чувствовали себя комфортно, поэтому тотчас же сменил тему, и секунд через десять дрожание ее ресниц замедлилось, а затем постепенно прекратилось. Когда я позже рассказал жене про этот случай, она ответила, что это неудивительно, ведь недавно выяснилось, что один из ближайших родственников этой женщины – гей.

Движение глаз

Ральф Уолдо Эмерсон (1803–1882) писал: «Глаз беспрекословно подчиняется движениям ума»¹⁵. Почти полсотни лет спустя Уильям Джемс (1842–1910), американский психолог, выяснил, что движения глаз связаны с мыслительными процессами¹⁶. Еще почти сто лет спустя, в начале 70-х годов XX века, психологи обнаружили, что глаза не просто воспринимают зрительные образы. Движения глаз способствуют мышлению и усвоению полученных впечатлений. Фактически движения глаз являются частью процесса обработки информации.

¹⁴ Gordon R. Wainwright. Master Body Language //Rev. ed. by Richard Thompson. – London, Hodder Education, 2011. – P. 6.

¹⁵ Ralph Waldo Emerson. The Conduct of Life. – Boston, Ticknor & Fields, 1860. – Chapter V: Behavior //http://www.emersoncentral.com/behavior.htm

¹⁶ William James. Principles of Psychology. – New York, H. Holt and Company, 1890. – P. 193–195.

Следовательно, обращая внимание на траекторию глаз, вы сможете лучше понимать, на что направлены мысли окружающих, а они даже не будут подозревать об этом.

Например, торговые агенты часто отслеживают движения глаз людей, чтобы выяснить, какие именно сигналы те воспринимают: визуальные, аудиальные или кинестетические. Это помогает им, рекламируя товар, настроиться на волну клиента, угадать его потребности, интересы и способ мышления.

Такие произвольные движения глаз называют универсальными паттернами.

Универсальные паттерны глаз тесно связаны с темой предыдущей главы, в которой шла речь о визуалах, аудиалах и кинестетиках. Визуал, например, формирует свое мнение в основном в зрительных образах, но он также выражает свои мысли и с помощью движений глаз. То же касается аудиалов и кинестетиков. Это значит, что движения глаз человека выдают, какими именно воспоминаниями или размышлениями занят его ум.

Указанные далее движения глаз касаются людей, которые являются правшами. У левой же глаза двигаются в противоположном указанному направлении. Например, если сказано, что в данном случае взгляд перемещается вверх и налево, то для левой нужно учитывать, что их глаза посмотрят вверх и направо. Но бывают и исключения: глаза некоторых левой описывают такую же траекторию, как у правшей, а у небольшого процента правшей паттерны те же, что у левой. У некоторых амбидекстров одни движения совпадают с движениями правшей, другие – с движениями левой.

Это не станет для вас проблемой, если вы научитесь отслеживать и использовать подсказки, которые будете читать по глазам окружающих. Если необходимо, можно задать несколько тестовых вопросов и присмотреться к тому, куда «побежали» глаза человека. После небольшой практики вы будете разбираться в этом, уже не задумываясь.

Паттерны глаз визуала (мысли-образы)

Большинство людей, представляя что-то в уме, смотрят вверх и влево или вправо. Если человек что-то вспоминает, взгляд поднимается вверх и влево. Если он визуализирует что-то, чего никогда прежде не видел, глаза движутся вверх и вправо.

Если вы вспоминаете дом, в котором жили в детстве, ваш взгляд, скорее всего, переместится вверх и влево. Если я попрошу вас визуализировать ярко-зеленого слона, вы, вероятно, посмотрите вверх и вправо.

Те, кто обычно использует фразы наподобие «это правильно, как я погляжу», «мне смутно это видится» или «я вижу, о чем ты», мыслят образами.

Паттерны глаз аудиала (мысли-звуки, мысли-слова)

Люди, которые смотрят горизонтально влево и вправо, обрабатывают информацию аудиальным способом. Если их взгляд направлен влево, значит, они вспоминают слова или звуки, которые слышали раньше. Мой отец коллекционировал часы. Когда я думаю о них, мой взгляд уходит влево, поскольку я вспоминаю звук, раздававшийся в полночь, когда все эти часы начинали бить. Если глаза уходят горизонтально вправо, значит, человек представляет слова или звуки, которых не слышал раньше.

Вы переводите глаза горизонтально влево, когда напеваете что-то себе под нос, потому что вспоминаете мелодию.

Люди прибегают к аудиальному способу мышления, когда решают, как ответить на вопрос, или придумывают, что сказать. Тот, кто выражается фразами «звучит заманчиво», «это резонирует с моими мыслями» или «это прямо-таки музыка для моих ушей», мыслит звуками.

Аудиальный диалог

Люди, которые смотрят вниз и влево, мысленно оценивают что-то. Это называется «разговор с собой» или внутренний диалог.

Паттерны глаз кинестетика (мысли-ощущения)

Те, чей взгляд направлен вниз и вправо, переживают какое-то ощущение или эмоцию. Они могут также вспоминать прикосновение, вкус или запах.

Те, кто часто повторяет «я чувствую, что это правильно», «я ухватил суть» или «заранее чую, что из этого получится», мыслят кинестетически. Разумеется, люди с развитой интуицией прибегают к этому типу мышления регулярно.

Тренировка чтения по движению глаз

Попросите друга помочь вам в простом эксперименте. Сядьте напротив него и зачитайте ему серию заданий и вопросов. Вашему другу не нужно отвечать вслух, он должен только обдумывать задания. Запишите, как двигаются его глаза во время работы над каждым пунктом.

- **Визуальное воспоминание.** Вспомните цвет вашей входной двери. Вспомните, кого вы встретили первым, выйдя утром из дома. Вспомните свою первую машину.

- **Визуальная фантазия.** Представьте себе, что летите на работу по воздуху. Представьте голову и шею жирафа на теле гиппопотама. Представьте свой дом, раскрашенный яркими красками в полоску и горошек.

- **Аудиальное воспоминание.** Вспомните любимую песню. Вспомните музыку из любимого телешоу. Вспомните звук голоса своей матери.

- **Аудиальная фантазия.** Попробуйте услышать звук скрипки, переходящий в звук закипающего чайника. Представьте, как сопрано мальчика внезапно меняет тональность и превращается в бас. Представьте реактивный самолет, урчащий, будто котенок.

- **Аудиальный самоанализ.** Прислушайтесь к собственному внутреннему голосу. Что он обычно говорит вам? Вы когда-нибудь вели спор со своим внутренним голосом?

- **Кинестетическое воспоминание.** Вспомните, когда вас в последний раз поздравляли с успехом, похлопывая по плечу. Вспомните, когда вас в последний раз гладили по лицу.

Скорее всего, глаза вашего друга будут двигаться в правильном направлении после каждого вопроса, хотя возможны исключения. Может случиться, что во время выполнения одного или двух заданий глаза вашего друга забегают в разные стороны. Это будет означать, что вы поставили добровольца в тупик и он не сумел сразу же осмыслить задачу.

Некоторые пользуются одним способом обработки информации намного чаще, чем другими. Если человек в основном является визуалом, он всегда будет смотреть вверх и вправо или влево – вне зависимости от того, какое задание вы ему дали. Если это так, попросите его рассказать, что происходит у него в голове, когда он мысленно отвечает на вопросы.

Завершив эксперимент, обсудите с другом его ощущения. Если вы не объяснили ему заранее, для чего все это предпринималось, ваш подопытный мог не сознавать, что движения его глаз выдавали, какие области его мозга были задействованы в данную минуту.

Закончив обсуждение, поменяйтесь местами и позвольте другу опробовать тот же тест на вас.

Как использовать умение читать по глазам

До сих пор вы, возможно, думали, что выражение «ваша идея хорошо выглядит» – это синоним фразы «ваша идея хорошо звучит» или «от вашей идеи у меня хорошее ощущение». На самом деле, с психологической точки зрения, это совершенно разные высказывания.

Наблюдение за движениями глаз собеседника позволит вам лучше и эффективнее общаться. Зная, как люди мыслят, вы сможете обращаться к ним на понятном им языке. Когда глаза собеседника уходят вниз и вправо, нужно спросить, что он чувствует по поводу предмета разговора. Если он смотрит в сторону, поинтересуйтесь: «Как, по-твоему, это звучит?» Если человек смотрит вверх, задайте ему вопрос: «Что тебе показать, чтобы ты яснее понял?»

При этом надо очень внимательно следить, не появился ли у собеседника бегающий взгляд. Если не смотреть человеку прямо в глаза, можно упустить это короткое движение.

Когда вы говорите в одной модальности с человеком, раппорт усиливается и собеседник подсознательно ощущает, что вы на одной волне. Общение в разных модальностях чаще всего запутывает и раздражает того, с кем вы контактируете.

Нужно понимать, что движения глаз не всегда полностью корректны. Кто-то может поднять глаза (то есть действовать как визуал), но сказать при этом: «не чувствую в этом смысла». Так бывает, когда человек визуализирует что-то, но при этом сосредоточен на своих ощущениях по поводу данного вопроса. Если это происходит, можно выбирать между той модальностью, которую показывают его глаза, и той, о которой говорят слова. Обычно лучше верить тому, что отражают глаза, поскольку его чувства, скорее всего, порождаются визуализацией.

Иногда глаза людей вообще не двигаются. Если вы спросите кого-то, как дела, то, вероятно, последует ответ: «Хорошо, спасибо. А у тебя?» Тут нет ничего, что заставило бы глаза двигаться в определенном направлении. Ведь вопрос настолько банален, что отвечают на него просто автоматически.

Движения глаз человека часто подсказывают, насколько он честен. Если кто-то рассказывает о произошедшем с ним случае, его глаза должны быть направлены вверх и влево, свидетельствуя, что задействована память. Однако если взгляд перемещается вверх и вправо, это может значить, что рассказчик выдумывает или изменяет некоторые детали истории. Возможно, это признак того, что он лжет.

Иногда меня спрашивают, что означает пустой или расфокусированный взгляд. Он свидетельствует о том, что человек мечтает или что-то визуализирует. Чтобы вывести его из этого состояния, используйте излюбленные фразы визуалов.

Лицо

Почти 50 лет назад Альберт Мейерабиан, почетный профессор психологии Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе и специалист по невербальным коммуникациям, пришел к заключению, что в общении лицом к лицу играют роль три важных элемента: слова, интонация голоса и язык тела. Слова определяют 7 % того, какое впечатление произведет человек, интонация – 38 %, а язык тела – 55 %. В свою очередь, в компоненте языка тела 15 % приходится на внешний вид и 40 % – на выражение лица и движения. К сожалению, до сих пор эти данные неверно интерпретировались, поскольку были выведены исключительно из наблюдений за чувствами и поведением людей. Тем не менее исследования Мейерабиана показали, какую важную роль играет физиогномика в непосредственном общении.

Научившись читать по лицам, вы в большинстве случаев будете знать, что думают люди, когда общаются с вами.

Выражение лица

Выражение вашего лица выдает очень многое. Есть семь универсальных выражений, свойственных представителям всех народов мира: радость, гнев, отвращение, страх, презрение, печаль и удивление. Поскольку эти эмоции очень легко читаются по лицу, люди часто пытаются скрыть за ними, что же на самом деле чувствуют.

Радость

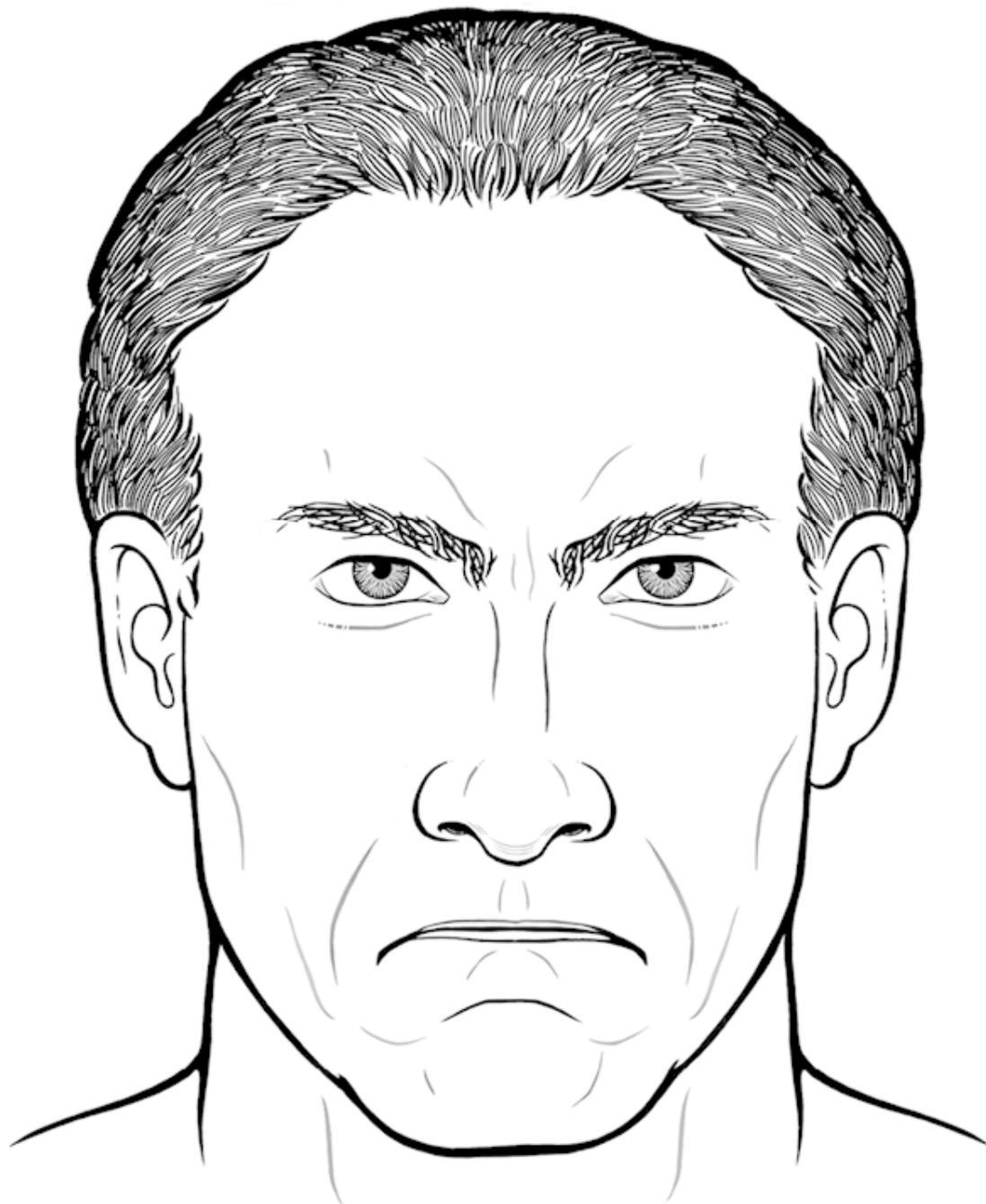
Выражение радости создают глаза, рот и щеки. Нижние веки приподнимаются, под ними возникают морщинки. Глаза лучатся, в их внешних уголках проступают «гусиные лапки». Рот растягивается и приоткрывается. Вследствие этого носогубные складки углубляются, щеки заметно выпячиваются. Часто верхняя губа открывает зубы. Все эти движения складываются в теплую искреннюю улыбку.



Радость

Гнев

Гнев выражают брови, глаза и рот. Брови опускаются и сходятся, подчеркивая вертикальные складки. Верхние и нижние веки слегка сближаются, суживая глаза, холодный взгляд устремляется на то, что породило гнев. Губы сжимаются, уголки их немного опускаются. Нос тоже участвует в процессе – некоторые люди раздувают ноздри, когда сердятся.



Гнев

Отвращение

Мимика глаз, носа, рта и щек создает гримасу отвращения. Нижние веки складываются в тонкие горизонтальные линии прямо под глазами. Нос сморщивается, заставляя щеки приподняться.

Верхняя губа немного изгибается и тоже приподнимается в центре.



Отвращение

Презрение

Презрение выражают подбородок и губы. Подбородок поднимается, как и один из уголков рта.



Презрение

Страх

Движения бровей, лба, глаз и рта воплощают гримасу страха. Брови взлетают вверх и сдвигаются вместе. Кожа в центре лба собирается, вынуждая линии на нем проявиться четче. Веки поднимаются, открывая белки глаз. Губы растягиваются в стороны, формируя прямую линию, или же слегка приоткрываются.



Страх

Поза

Положение тела человека четко и ясно свидетельствует о том, что он чувствует. Тот, кто стоит прямо, высоко подняв голову, слегка расставив ноги и держа руки вдоль тела, уверен в себе и спокоен. Наоборот, скрещенные руки и ноги, скорее всего, показывают, что человек испытывает неловкость. Многим известно, что скрещенные руки – признак желания закрыться от происходящего. Однако, как и другие проявления языка тела, этот жест можно истолковать неправильно. Не исключено, что человек замерз, устал или просто поддерживает одной рукой другую, ноющую; я сам так делал, страдая от того, что принято называть «теннисным локтем». Или же такова его бессознательно приобретенная привычка. А значит, следует понаблюдать за собеседником некоторое время, прежде чем интерпретировать язык

его тела. Посмотрите, как он двигается, когда расслаблен и спокоен, то есть определите его базовое поведение. После этого вам будет легко заметить любые изменения в языке его тела. Если человек, за которым вы наблюдаете, начнет делать лишние движения, вы сразу поймете, что он нервничает.

В следующей главе вам пригодится все, что вы уже изучили, поскольку мы переходим к практическим экспериментам, развивающим общение между умами.

Глава 5

Связь между умами

Интуитивный ум – священный дар, а рациональный ум – верный слуга. Мы создали общество, которое почитает слугу и забыло о священном даре.

Альберт Эйнштейн

Прямая связь между умами – это то, о чем люди мечтали тысячелетиями. Я надеюсь, что, закончив чтение этой книги и попрактиковавшись в ее упражнениях, вы сможете передавать и принимать мысли, когда захотите. Гарольд Шерман (1898–1987), американский писатель и исследователь в области психики, обладал подобными умениями. Одно из проявлений его способностей было точно задокументировано и освещено в прессе того времени.

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.