

психология | все по полочкам



Оксана
Сергеева

49 простых
правил

ЯЗЫК ЖЕСТОВ

**Как читать
мысли
без слов?**

Оксана Сергеева
**Язык жестов. Как читать мысли
без слов? 49 простых правил**
Серия «Психология. Всё по полочкам»

*Текст предоставлен издательством «Эксмо»
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=174668
Язык жестов. Как читать мысли без слов? 49 простых правил: Эксмо; Москва; 2008
ISBN 978-5-699-29064-2*

Аннотация

Можно ли узнать настроение человека по его внешнему виду? Можно ли определить, какое он принял решение, если не было сказано ни слова? Можно ли обмануть так, чтобы никто этого не заметил, или уличить человека в обмане без детектора лжи? Можно, если вы умеете читать тайный язык жестов!

Перед вами свод уникальных правил, которые помогут вам стать специалистом в общении без слов. Вы научитесь не только читать мысли и чувства, которые от вас хотят скрыть, но и обретете уверенность в общении с любыми собеседниками.

Содержание

Введение	4
Глава 1	5
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Оксана Сергеева

Язык жестов. Как читать мысли без слов? 49 простых правил

Введение

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

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

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

Глава 1

О чем говорят человеческие жесты?

Правило № 1

Как распознать жесты из категории «Я задумался»

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

Необходимо помнить, что у человека, находящегося в раздумье, наиболее активной является зона головного мозга, поэтому он пытается акцентировать на ней наше внимание, как бы предупреждая: «Не мешайте – я думаю». Для человека, который задумался, отвлекся от беседы, характерны следующие жесты: руки у лба в различных позициях, человек может потирать виски, почесывать затылок. У подобного рода жестов есть еще одно предназначение: человек таким образом пытается повысить эффективность работы головного мозга, настраивает свой «мыслительный аппарат» на решение трудной задачи. Отсюда всевозможные поглаживания и почесывания.

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

По позе размышляющего человека можно приблизительно определить, о чем он думает. Если человек опирается на правую руку или потирает правый висок, значит, в его размышлениях задействовано левое полушарие мозга (по закону перекрестного распределения зон влияния мозга), которое отвечает за логические, аналитические способности человека. Следовательно, в данный момент человек занят анализом, его занимают вопросы, требующие детальных вычислений. Взгляд человека в этом случае может быть сосредоточен, сфокусирован на одной точке. Если человек опирается на левую руку, значит, задействовано правое полушарие мозга, которое отвечает за чувственную сторону человеческой натуры. Человек скорее всего философствует, фантазирует, его размышления лишены четкости, конкретности и не требуют анализа. Взгляд не сфокусирован на одной точке, а, напротив, расплывчатый, направлен в никуда.

Если вы заметите подобные признаки у вашего собеседника, то возможно, что он вас не слушает, а погружен в собственные размышления. Чтобы удостовериться в том, что он воспринимает информацию, вы можете задать ему какой-либо вопрос. Если ответа не последует, знайте, что ваш собеседник находится в глубоком раздумье. Нужно либо подождать, пока он очнется от своих размышлений, либо воздействовать на него: что-то громко сказать или дотронуться до него.

Правило № 2

Как распознать жесты из категории «Мне интересно»

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

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

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

Бывает, человек так увлекается происходящим, что просто перестает контролировать свое тело. Он может забыть закрыть рот или широко раскрыть глаза – это мимические признаки, которые говорят о том, что человек удивлен, изумлен, находится в максимально заинтересованном состоянии.

Если же вам не удалось обнаружить у вашего собеседника ни одного из перечисленных «симптомов» заинтересованности, следует срочно поменять тактику – изменить тему разговора, повысить эмоциональность излагаемого, иначе ваше сообщение будет несущественным для вашего собеседника и не принесет нужных вам результатов.

Правило № 3

Как распознать жесты из категории «Я вас уважаю»

Уважение – один из тех аспектов человеческих взаимоотношений, которого нужно добиваться всю жизнь. Бывает непросто определить, истинно ли уважение человека или ложно. Подают ли вам руку с желанием поприветствовать или в силу сложившейся традиции?

Жестов, обозначающих уважительное отношение, не так уж и много. Для того чтобы определить, как к вам относятся, обратите внимание на то, как человек с вами здоровается. Рукопожатие – очень древняя традиция, которая раньше имела не только ритуальный смысл – поприветствовать вновь пришедшего, но и означала, что люди пришли на встречу друг к другу без дурных намерений, без оружия. Сейчас этот ритуал оброс иными значениями. Человек, относящийся к вам с уважением, подает руку первым или одновременно с вами. Он не пытается сразу же убрать руку: уважительное рукопожатие должно быть длительным.

Рука должна быть вытянутой, ни в коем случае не согнутой в локте. Таким образом, человек не должен доставлять вам неудобства, не должен заставлять вас тянуться. Скорее наоборот, он пытается создать максимально комфортные для вас условия.

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

Наклон головы – жест уважения. Обратите внимание на то, как человек наклоняет голову. Уважительный поклон может сопровождаться опусканием век (пошло от древней традиции приветствовать царских особ – они настолько величественны и могущественны, что люди даже не решались на них посмотреть, поэтому опускали веки).

В некоторых западных странах объятия – это невербальный способ продемонстрировать свое расположение и уважение к человеку, даже если между этими людьми нет близких отношений. Объятия допускаются уже после первой встречи, если люди нашли друг в друге родственные души. Это, по сути, сокращение дистанции между людьми до минимума. Иными словами, вы впускаете чужого человека в личную зону и вторгаетесь в его личное пространство. Происходит непосредственный контакт, который означает: «Я понял тебя, я принял тебя, я отношусь к тебе с уважением». В нашей стране, как правило, объятия приемлемы только между близкими друзьями и родственниками.

Правило № 4

Как распознать жесты из категории «Я сомневаюсь»

Какие жесты, позы и мимические признаки говорят о том, что человек сомневается в принятии решения? Как определить, что он не готов дать объективную оценку происходящим событиям? Вы можете легко вычислить, настроен ли ваш собеседник на то, чтобы согласиться с вами, принять вашу точку зрения.

Состояние сомнения – двоякое состояние. У него есть свои плюсы и минусы. Человек, с одной стороны, еще не отказывает вам, не принял окончательно отрицательного решения, он не говорит вам «нет» безапелляционно. С другой стороны, ваша аргументация не достаточно убедительна, человек еще не согласился с вашими доводами.

Для человека, который не принял решения, характерны жесты и позы раздумья, которые обозначают, что он еще анализирует ситуацию и полон внимания. Он может выразить недоверие. Если человек сомневается в приводимых вами аргументах, он пытается не смотреть вам в глаза. Его взгляд может блуждать по комнате, он может смотреть в окно, пытаться абстрагироваться от ваших доводов и самостоятельно обдумывать плюсы и минусы вашего предложения. Еще более опасное направление взгляда – в сторону выхода. Это означает, что он склоняется к отрицательному ответу и намерен в ближайшее время уйти.

Для сомневающегося человека характерны жесты перебирания, перетирания, почесывания – повторяющиеся, монотонные. Эти жесты имеют следующие значения: во-первых, они связаны с мыслительной деятельностью (человек обдумывает ваши аргументы), во-вторых, они имеют цель отвлечь ваше внимание, сбить вас с толку. Человек в состоянии сомнения не концентрируется на вас и ваших аргументах, в его движениях и жестах присутствует некоторая нервозность и суетливость.

Вот несколько примеров таких жестов: потирание или почесывание глаза, уголков рта, они означают, что человек заподозрил вас во лжи, а в ваших аргументах – подвох.

Еще один жест, ярко свидетельствующий о том, что человек находится в состоянии сомнения – это пожимание плечами. Зачастую это – неосознанный жест. К примеру, человек может соглашаться с вами или не соглашаться, но при этом он совершенно ненамеренно пожимает плечами – это невербальный сигнал, который обозначает его неуверенность в принятом решении. Такая дисгармония в словесном и невербальном поведении говорит о том, что вы можете изменить ситуацию. Даже если ваш собеседник принял решение, которое вам невыгодно, вы можете его переубедить. Если же он согласился с вашими доводами, но выражает неуверенность – пожимает плечами, это свидетельствует о том, что вы должны закрепить его уверенность в принятом решении. Иначе, поговорив с другими людьми, он изменит свое мнение.

Правило № 5

Как распознать жесты из категории «Я настороже»

Если человек чувствует угрозу с вашей стороны, опасается, что вы можете напасть на него, сделать что-то не очень для него приятное, он тут же начинает осуществлять невербальную оборону. Ситуация угрозы может совершенно не отразиться на его словах, но вести себе он начинает иначе. Вам стоит лишь присмотреться к нему, и тогда вы поймете, что он вас опасается.

Человек начинает использовать особые жесты, которые обозначают следующее: «Стоп. Остановитесь. Я чувствую, что здесь есть подвох». Если человек скрестил руки на груди, при этом направил кончики пальцев в разные стороны, обратил вытянутую руку и ладонь к вам, то это сигнализирует о том, что вы должны остановиться. У вытянутой руки есть еще иные значения: прежде всего этот сигнал не даст вам приблизиться, вторгнуться в его личное пространство, человек неосознанно ставит между вами барьер, кроме того, пытается таким образом закрыть вам рот, чувствует в ваших словах скрытую угрозу.

Для настороженного человека характерен особенный взгляд: он смотрит на вас в упор, следит за каждым вашим жестом, движением с единственной целью – не пропустить тот момент, когда у вас в руках появится «нож». Этот «нож» может иметь символическое значение: вы можете нанести удар словесно, уколоть злой шуткой или сообщить неприятную новость. Именно этого момента ждет от вас ваш собеседник. Если в разговоре участвуют несколько человек, то бдительный собеседник очень быстро переводит взгляд с одного на другого.

Человек, ощущающий угрозу с вашей стороны, может заранее готовить пути к отступлению – он всегда замечает, где находится дверь, чтобы, в случае если его предположения подтвердятся и вы создадите угрозу для него, он смог быстро найти выход.

Как можно нейтрализовать подобные сигналы? Для того чтобы у человека пропало ощущение угрозы, вам необходимо его успокоить, наладить с ним контакт. Во-первых, постарайтесь приблизиться к нему на максимально близкое расстояние, несмотря на его желание отстраниться. Используйте тактильное воздействие – прикоснитесь к нему, погладьте, можете взять его за руку в области предплечья. Эти движения не должны быть резкими, грубыми, иначе он расценит их как начало атаки с вашей стороны. Старайтесь говорить медленно и достаточно громко, чтобы человек мог вас слышать, иначе он поду-

мает, что вы хотите что-то скрыть от него. Если вы сидите за столом, друг напротив друга, то вам следует пересесть к нему. Если вам удастся избежать ситуации противостояния и снять ощущение напора, то ваш собеседник сможет расслабиться, и ваш диалог будет более конструктивным.

Правило № 6

Как распознать жесты из категории «Я настроен на компромисс»

Поиск компромисса – нелегкая задача в любой ситуации, будь то семейный спор, деловой разговор или научная дискуссия. В таких ситуациях важно увидеть, что ваш оппонент настроен на компромисс. Человек может говорить, что он не отступится от своих слов, но невербальные сигналы могут свидетельствовать об обратном – человек готов пойти на уступки.

Если вы заметите несоответствие между словами человека и его жестами, то это признак того, что вы сможете добиться от него нужного вам решения. Очень важно увидеть этот диссонанс между словом и телом и истолковать его правильно. Если ваш оппонент говорит, что совершенно не согласен с вами, считает ваши слова абсурдными, но сам в этот момент кивает головой вверх-вниз, это говорит о том, что он готов принять вашу точку зрения и лишь набивает себе цену, стараясь добиться более выгодных условий для себя. Если вы заметите подобный жест, то можете не церемониться с ним, настаивайте на своих условиях, будьте уверены в том, что рано или поздно ваш собеседник их примет.

Отсутствие жестов – это тоже жест. Если мы не находим у человека каких-либо отрицательных жестов, к примеру, скрещенных рук и ног, он вполне комфортно чувствует себя, общаясь с вами на близком расстоянии, с легкостью впускает вас в свое личное пространство, это говорит о том, что человек принимает вашу точку зрения. Скорее всего вы уже сделали достаточно, чтобы склонить его на свою сторону. В ближайшее время он с вами согласится.

Для человека, который уже принял решение, характерно некое мимическое и жестикуляционное спокойствие. Нет никаких отвлекающих движений, жестов, лицо выражает умиротворенность и гармонию. Даже если он настаивает на своем, сопротивляется вашему уговору, скорее всего это лишь формальность.

В дискуссии, в споре человек, который настроен на компромисс, ведет себя несколько вальяжно, он понимает: спор спором, но он уже для себя все решил. Он может очень убедительно защищать свою точку зрения и быть внутренне спокойным, но он понимает, что все равно нужно будет прийти к какому-либо решению, устраивающему обе стороны.

Для того чтобы определить, к чему склоняется ваш собеседник, обратите внимание на используемые жесты перечисления, которые, как правило, не несут особой смысловой нагрузки, но иногда могут кое-что прояснить. Если человек направляет аргументы в вашу сторону, это означает, что он склоняется к вашей позиции. Если же перечисление направлено в противоположную сторону (он как бы собирает все вокруг, сгребает все, что плохо лежит), это говорит о том, что человек ищет выгоды, у него есть желание получить максимальную пользу от переговоров.

Правило № 7

Как распознать жесты из категории «Я склонен к доверительным отношениям»

Человек не всегда настроен на доверительные отношения. Как правило, он не стремится впускать в свой ближний круг тех людей, которые вызывают у него сомнение или неприязнь. По невербальным сигналам можно легко понять, проникся ли человек к вам доверием.

Считается, что если человек достаточно активно вступает с вами в контакт, то это значит, что вы вошли к нему в доверие и он будет с вами сотрудничать. Но словоохотливость вашего собеседника не всегда означает, что вы завоевали его симпатию. Коммуникабельные люди легко общаются с любым человеком, даже если тот им несимпатичен. Иногда только по невербальным сигналам можно определить истинное отношение к вам.

Жесты человека, который склонен к доверительным отношениям, направлены в сторону собеседника. Любой невербальный сигнал, будь то перечисляющий жест, его поза, развернутые в вашу сторону носки его ботинок, он направит в вашу сторону. Все это признаки того, что вы наладили с ним контакт, который может принести в дальнейшем свои плоды.

Необходимо обратить внимание на дистанцию между вами. Если ваш собеседник соблюдает дистанцию до 70 см, это означает, что он знает нормы этикета и не пытается вторгнуться в ваше личное пространство. С другой стороны, если он не впускает вас в свое пространство, вы не достаточно ему симпатичны. Если дистанция сократилась до 50 см или менее, вы можете похвалить себя за то, что вы столь обаятельны и привлекательны и нашли подход к человеку.

Если уже при первой встрече человек легко может до вас дотронуться, похлопать вас по плечу, поправить ваш галстук или шарф, можете смело ставить себе 5 баллов за свое обаяние и шарм.

Мимика человека, который проникся к вам доверием, очень благодушна. Человек, настроенный доверительно, будет часто вам улыбаться, более того, открыто смеяться, не сдерживая свои эмоции, так как вы ему нравитесь и ему нечего смущаться в вашей компании.

Человек, который проникся к вам доверием, может копировать ваши жесты. Часто это происходит неосознанно и делается не для того, чтобы вам понравиться, а просто потому, что хочется быть чуть похожим на вас. Можете даже поставить некий эксперимент: используйте в общении с новым человеком какой-либо постоянный жест, например, пощелкивание пальцем. Если к концу разговора ваш собеседник перенял вашу привычку, значит, вы очень успешно справились с задачей понравиться, сумели произвести на человека хорошее впечатление.

Правило № 8

Как распознать жесты из категории «Я защищаюсь»

Жесты защиты достаточно красноречиво свидетельствуют о том, что человек подсознательно или сознательно чувствует страх перед вами либо

ощущает вину. Он находится в ситуации, когда ему нужно защититься от ваших нападок, все невербальные сигналы будут говорить о том, что он хочет заблокировать ваши попытки воздействовать на него.

Один из самых распространенных и ярких способов защиты – скрещенные на груди руки. Этот сигнал может свидетельствовать о том, что человек не хочет идти на контакт, что ему неловко, что он хочет защититься от вас. К этой категории относится жест ноги крест-накрест – человек как бы теряет ощущение опоры под ногами. Характерная поза защиты – прямое тело, корпус несколько наклонен вперед, голова опущена, лоб направлен на собеседника, глаза опущены. Человек пытается принять удар лбом, защититься от ваших слов. Такая поза помогает отразить негатив.

Находясь в ситуации потенциального нападения, человек пытается закрыть самую большую область. Мужчины используют позу «футболист в стенке» – закрывают паховую область, тем самым защищаясь от возможных нападок. Чувствительные люди, которые все воспринимают близко к сердцу, стараются прикрыть грудную клетку в области сердца, либо скрестив руки на груди, либо закрыв сердце ладонью левой руки.

У людей с разным типом восприятия могут различаться способы защиты – визуалы надевают очки, закрывают глаза рукой, делают вид, что солнце слепит им глаза, аудиалы могут натянуть шапку на уши, расправить длинные волосы, если ни того, ни другого нет, они производят некие манипуляции с ушами, закрывая их. Кинестетики, воспринимающие мир по ощущениям, стараются сохранять дистанцию, чтобы не прикоснуться к собеседнику, часто прячут руки в карманы, тем самым показывают, что они не хотят воспринимать информацию, которую вы даете. Люди, которые воспринимают мир по запахам, могут проделывать манипуляции с носом, используя носовой платок, у них может внезапно появиться насморк – произвольная защитная реакция.

Человек обороняется от ваших нападок, создавая видимые и невидимые преграды между вами. Это может выражаться в виде построения стены, преграды. Если вы сидите за столом и видите, что ваш собеседник начинает выстраивать нечто вроде кучи-малы из предметов, лежащих рядом (ручки, блокноты), это означает нечто похожее на «Великую Китайскую стену», нагроможденную в ваших отношениях. Иными словами, ваш собеседник строит некое сооружение, которое послужит ему защитой от вас. В роли стены может выступать и другой человек. Защищаясь, ваш собеседник может намеренно ввести третье лицо в вашу беседу. Посторонний является в некотором смысле стеной, так как защищающийся человек надеется, что вы не станете нападать на него в присутствии третьего лица.

Правило № 9

Как распознать жесты из категории «Мне неловко»

Когда человек ощущает неловкость, стыд за себя, свои действия, ему хочется только одного – чтобы его не замечали, не трогали, а лучше всего – провалиться сквозь землю. Чувство неловкости очень легко вычислить по целому набору невербальных средств, с помощью которых ваш собеседник может попытаться его замаскировать.

Как только человек почувствовал, что ему стыдно, он тут же попытается отвлечь ваше внимание от своей персоны, чтобы вы не заметили явных признаков стыда, к примеру, покраснения лица или учащения пульса. Он хочет выиграть время, чтобы прийти в норму, скрыть произвольные, неконтролируемые реакции своего организма. Ваш собе-

седник может внезапно схватить какой-то предмет, резко встать, поменять положение, допустим, попытаться накинуть пиджак, который до этого преспокойно висел на стуле. В момент ощущения стыда человек прерывает зрительный контакт, опускает вниз глаза, его взгляд застывает на каком-либо предмете. Его жесты, движения становятся суетливыми.

Вспомним эпизод из рассказа Чехова «Хамелеон». Как только полицейский надзиратель Очумелов допускал очередной промах и ему становилось стыдно за свои слова, он тут же старался отвлечь внимание окружающих, сбить их с толку, снимая с себя и вновь надевая на себя пальто.

Если у человека врожденное чувство стыда или же он провинился очень сильно и уверен, что его не простят, у него возникает потребность одеться как можно незаметнее. На самом деле это достаточно грубая ошибка использования невербальных сигналов. Если вы будете выглядеть незаметным, то это вовсе не означает, что вас не заметят. Напротив, вас заметят, но проигнорируют, посчитают ненужным разговаривать с вами, и вы останетесь со своим чувством стыда, которое может перерасти в паранойю. Вспомним эпизод из романа «Унесенные ветром»: Скарлет, соблазнив мужа своей подруги, сначала вообще не хотела идти к ней на именины, но Рет Батлер заставил ее это сделать. Причем попросил надеть самое яркое платье – пурпурно-красного цвета. Он полагал, что именно так Скарлет сумеет прочувствовать всю горечь своей вины. Но на самом деле это платье ее спасло: оно уничтожило ее страх перед обществом Мелани и Эшли. Яркая одежда помогает в самореализации, мы понимаем, что нас невозможно не заметить, настолько мы ярки: как человек выглядит, так он себя и ощущает. Выходить из неловких ситуаций в ярких нарядах намного проще, чем одетым совершенно неброско.

Чувство неловкости удваивается, как только человек понимает, что его неловкость заметили окружающие. Поэтому вдвойне сконфуженными выглядят люди, чью неловкость выдает, к примеру, покраснение лица. Они понимают, что им не удастся скрыть свой конфуз, и теряются еще больше. Да, конечно, очень сложно скрыть произвольную реакцию, но, зная о своем природном свойстве быстро наливаясь краской, можно всегда выкрутиться. Многие в такие моменты отчаянно жалеют, что они живут не в волшебном мире, и что у них нет шапки-невидимки. Самый удачный способ, по мнению психологов, признаться в том, что вам неловко: «Ой, мне так стыдно, что я опоздала», «Я, конечно, дико извиняюсь, но сегодня у меня нет с собой наличных, вы не могли бы заплатить за меня в кафетерии?» Как только вы признаетесь в этом, вашу неловкость как рукой снимет. Стоит вам выразить свое состояние вербально, внутреннее напряжение и конфуз тут же проходят.

Правило № 10

Как распознать жесты из категории «Я вам не верю»

Жесты скепсиса, недоверия, неверия в вашу искренность очень легко можно вычислить: почти всегда это жесты негатива, защиты. Даже если человек соглашается с вами вербально, но его поза, мимика, жесты говорят об обратном, верьте невербалике – она вам раскроет истинные мысли человека.

Самыми распространенными жестами, обозначающими недоверие, являются жесты защиты – это скрещенные руки, ноги. Человек говорит, что он не желает воспринимать информацию, которая поступает от вас. Человек может манипулировать ушами – в символическом смысле снимает лапшу, которую вы ему вешаете.

Он может использовать запрещающие и предупредительные жесты, как бы дает понять: «Я понял, что ты мне врешь, я тебе не верю». Ваш собеседник может намекать вам на свою осведомленность, прикладывая руки ко рту, как бы говоря: «Держи рот на замке». Этот жест имеет разновидности: человек может почесывать губы, рот, уши. Еще один жест недоверия – отрицательное покачивание головой: даже если он соглашается с вами, поддерживает вашу точку зрения на вербальном уровне, у него на уме что-то другое.

Мимика тоже выдает скепсис вашего собеседника. На лице написано недоверие, человек прячет глаза. Он может улыбаться скептически или попросту ухмыляться: один уголок рта поднят вверх, второй – опущен. Такая улыбка свидетельствует о том, что вам не верят. То, что вы ему говорите, кажется ему смешным.

Тот факт, что ваш обман раскрыт, даже если вас не собираются разоблачать, наделяет человека чувством превосходства над вами. Невербально это может выражаться в особом снисходительном отношении и нежелании вторгаться в ваше личное пространство – человека «низшей касты», способного на ложь.

У некоторых людей развито чувство восприятия мира по запахам, такие люди очень чувствительны ко лжи. Они могут дать понять, что раскусили обман, раздувая ноздри: «Я чую: что-то здесь нечисто».

Как только вы получили подобные невербальные сигналы и правильно их интерпретировали, вам нужно изменить свою тактику: либо начать говорить правду, либо изменить аргументацию, используя более сильные и убедительные аргументы. Возможно, после этого ваша позиция будет восприниматься как истина.

Правило № 11

Как распознать жесты из категории «Мне страшно»

Человек в ситуации страха, будь то предстоящий прыжок с парашютом или публичное выступление, старается всячески свой страх завуалировать. Он начинает храбриться, говорить о своем бесстрашии, поэтому бывает сложно вычислить испуг по вербальным знакам. Вы сможете определить истинное состояние, только если сумеете грамотно расшифровать невербальные сигналы, которые он вам посылает.

Когда нам страшно – нам, как правило, стыдно за свой страх. Если человек испытывает страх, он пытается вести себя осторожнее, но и в то же время пытается скрыть свои переживания. Именно поэтому для людей, испытывающих страх, существует стандартная невербальная схема, которая работает почти во всех случаях без исключения. Люди, испытывающие страх, пытаются не выдать себя, заглушить свой страх, взбодриться, для этого они используют невербальные сигналы.

Невербальные знаки страха – особая категория. Они объединяются тем, что человек в ситуации страха не способен контролировать свое тело, не властен над ним. Он может совершенно беспричинно вздрогнуть, услышав громкий голос, или подпрыгнуть, если вы тихо подойдете и одернете его сзади – это говорит о том, что человек напряжен и, возможно, чего-то боится.

Человек всячески стремится подавить в себе чувство страха. К примеру, вы на экзамене, а один из студентов вдруг без необходимости начинает громко разговаривать, это означает то, что он испытывает сильный страх, пытается взять себя в руки и уменьшить собственную боязнь.

Человек в ситуации испуга может внезапно начать смеяться. Вспомним эпизод из романа «Преступление и наказание» Ф.М. Достоевского. Раскольников, впервые встречаясь со следователем Порфирием Петровичем, пытается спровоцировать комический эффект, ворвавшись в кабинет, весело смеясь, надеясь убедить следователя, что он идет на встречу без всякого страха. Но Порфирий Петрович, будучи опытным психологом, прекрасно понимает, что его подозреваемый лишь маскирует свое состояние с помощью показного безразличия и бесстрашия.

Человек, испытывая страх, может начать насвистывать, напевать мелодию или петь в голос. Это тоже своеобразная попытка снять напряжение. Когда человек только начинал осваивать космос, каждый летчик понимал, что его полет – это своеобразная игра со смертью. Перед полетом, когда каждый шаг космонавта снимали на камеру, чтобы потом показать людям – «Смотрите, какие советские космонавты бесстрашные», – те, кому предстоял полет, чтобы снять напряжение, уменьшить свой страх, пели. Только близкие люди понимали, насколько тяжело им дается выполнение этого задания. Они казались смелыми и бесстрашными, но по невербальным сигналам, по тому, как подрагивали их губы, как тускло блестели их глаза, близкие догадывались об их истинном состоянии.

Правило № 12

Как распознать жесты из категории «Я нервничаю»

По жестам, мимике, позе человека можно легко понять, что он нервничает. Даже если ему удастся контролировать свою речь, он пытается взять себя в руки и говорит относительно спокойно, но невербальные сигналы могут говорить о том, что его состояние из ряда вон.

Жесты, характерные для человека, который сильно нервничает, как правило, следующие: перебирание посторонних предметов, всевозможные почесывания, поглаживания. Причем очень часто человек меняет один жест на другой, пытаясь скрыть свою нервозность. Но именно такая быстрая смена невербальных сигналов, многообразие жестов и выдает состояние нервозности.

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.