

ЭТА КНИГА ПОМОЖЕТ НАЙТИ ОТВЕТЫ НА СЛЕДУЮЩИЕ ВОПРОСЫ:

Какие существуют универсальные жесты и что они означают — см. главу 1

Как истолковывать язык тела в контексте обстановки — см. главу 1

Как распознать обманщика по его ладоням — см. главу 2

О чем может рассказать рукопожатие — см. главу 2

Как понять, что собеседник вам искренне улыбается, — см. главу 3

Какие существуют наиболее распространенные виды улыбок и что они значат — см. главу 3

Как смех и юмор могут помочь бизнесу — см. главу 3

Почему скрещивание рук может быть вредным — см. главу 4

Что одинаковые жесты означают в разных странах — см. главу 5

О чем говорит потирание ладоней и пальцев рук — см. главу 6

Какие 8 жестов наиболее точно сообщают о том, что собеседник врет, — см. главу 7

Как покорить возлюбленного взглядом — см. главу 8

Как при помощи взгляда заполучить работу своей мечты — см. главу 8

Насколько близко можно подойти к собеседнику, не вызывая в нем негативных эмоций, — см. главу 9

Как по позе ног понять, настроен ли собеседник дружелюбно или враждебно, — см. главу 10

Как добиться согласия при помощи кивка — см. главу 11

О чем говорит копирование жестов собеседника — см. главу 12

Как распознать отношение к вам курильщика — см. главу 13

О чем свидетельствует выбор формы оправ и макияжа — см. главу 13

Как наклон тела помогает понять, расположен ли к вам собеседник, — см. главу 14

Какие существуют женские сигналы симпатии и ухаживания — см. главу 15

Как по языку тела понять, что мужчина к вам равнодушен, — см. главу 15

Как успокоить рассерженного собеседника — см. главу 16

Какое место за столом наиболее удобное — см. главу 17

Какие 9 составляющих языка жестов помогут всегда производить хорошее впечатление — см. главу 18

Какую позу стоит принять на важных переговорах — см. главу 18

ОГЛАВЛЕНИЕ

| | |
|---|-----|
| Благодарность | 8 |
| Вступление | 9 |
| <i>Глава 1.</i> Изучение основ | 15 |
| <i>Глава 2.</i> Все в ваших ладонях | 37 |
| <i>Глава 3.</i> Магия улыбки и смеха | 69 |
| <i>Глава 4.</i> Сигналы рук | 91 |
| <i>Глава 5.</i> Национальные различия | 108 |
| <i>Глава 6.</i> Жесты кистей и больших пальцев рук | 126 |
| <i>Глава 7.</i> Сигналы оценки и обмана | 143 |
| <i>Глава 8.</i> Сигналы глаз | 166 |
| <i>Глава 9.</i> Нежелательное вторжение – территории и личное пространство | 194 |
| <i>Глава 10.</i> Как ноги выдают наши сокровенные мысли | 211 |
| <i>Глава 11.</i> Тринадцать наиболее распространенных жестов, с которыми вы сталкиваетесь постоянно | 229 |
| <i>Глава 12.</i> Зеркальность – средство достижения взаимопонимания | 251 |
| <i>Глава 13.</i> Секретные сигналы сигарет, очков и макияжа | 265 |
| <i>Глава 14.</i> Как тело выдает направление наших мыслей? | 279 |
| <i>Глава 15.</i> Ритуалы ухаживания и сигналы привлекательности | 287 |
| <i>Глава 16.</i> Сигналы собственности, территориальности и роста | 323 |
| <i>Глава 17.</i> Сидим за столом – где и почему нужно садиться | 337 |
| <i>Глава 18.</i> Собеседования, силовые игры и офисная политика | 355 |
| <i>Глава 19.</i> Подведем итоги | 373 |

БЛАГОДАРНОСТЬ

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

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

а также

Дори Симмондс,

чьё внимание и энтузиазм помогали нам писать эту книгу.

ВСТУПЛЕНИЕ

Ногти человека, рукава его плаща, его ботинки, брюки, мозоли на его руках, выражение лица, запонки, движения — все это говорит о человеке очень многое. Внимательный наблюдатель, объединив замеченные признаки, может прийти почти к безошибочному выводу.

ШЕРЛОК ХОЛМС, 1892

В детстве я всегда понимал, что люди часто говорят вовсе не то, что думают и чувствуют. А поняв истинные мысли и чувства людей и соответствующим образом отреагировав на их потребности, можно достичь собственных целей. Когда мне исполнилось одиннадцать, я начал свою трудовую карьеру торговым агентом. После уроков я продавал резиновые губки для мытья посуды, чтобы заработать немного на карманные расходы. Я очень быстро научился понимать, собирается ли человек, открывший мне дверь, покупать мой товар или нет. Если меня выпроваживали, но при этом ладони человека были раскрыты, я понимал, что могу проявить настойчивость. Такие люди никогда не проявляли агрессивности. Когда же меня вежливо просили удалиться и указывали при этом на дверь пальцем или сжатой ладонью, я чувствовал, что действительно лучше уйти. Мне нравилось торговать, я понимал, что могу добиться в этом деле успеха. В старших классах я начал продавать посуду по вечерам. Тогда мне удалось заработать денег на свою первую крупную покупку. Торговля позволяла мне общаться с людьми и изучать их с близкого расстояния. Я научился определять потенциальных покупателей по языку телодвижений. Эти навыки оказались бесценными на дискотеке. Я безошибочно определял, которая из девушек согласится потанцевать со мной, а к какой лучше и не подходить.

Когда мне исполнилось двадцать лет, я поступил в страховую компанию и сумел добиться заметных успехов. Я стал самым молодым сотрудником, которому за год удалось продать полисов на миллион долларов. Мои достижения были

отмечены по достоинству. Мне повезло, потому что мои познания в языке тела, приобретенные еще в школе, оказались вполне применимыми в новой области занятий. Я понял, что могу добиться успеха в любом деле, связанном с общением с людьми.

МИР ВОВСЕ НЕ ТАКОВ, КАКИМ КАЖЕТСЯ

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

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

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

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

Они бросают камушек и ждут. Звука нет.

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

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

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

Они вытаскивают тяжелый вагон, заталкивают его в дыру, вагон исчезает, но ни звука, по-прежнему тишина в ответ.

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

Из кустов появляется фермер и спрашивает:

— Эй, парни! Вы не видели моего козла?

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

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

ЗНАЕТЕ ЛИ ВЫ СОБСТВЕННУЮ ЛАДОНЬ?

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

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

КАК СПРАВИТЬСЯ С ПРОТИВОРЕЧИЯМИ ЯЗЫКА ТЕЛОДВИЖЕНИЙ?

Практически все отлично понимают язык телодвижений политиков, поскольку нам известно, что политики постоянно делают вид, что они верят в то, во что абсолютно не верят, и притворяются вовсе не теми, кем являются на самом деле. Они проводят большую часть своего времени, притворяясь, уклоняясь, уворачиваясь, обманывая, скрывая эмоции и чувства, прячась за дымовыми завесами и зеркалами, приветствуя мнимых

друзей в толпе. Но мы инстинктивно чувствуем, что их тела посылают нам противоречивые сигналы. Поэтому мы предпочитаем видеть политиков вблизи, чтобы вывести их на чистую воду.

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

Для одной телевизионной передачи мы провели эксперимент. На этот раз мы использовали местное туристическое бюро. Туристы входили в бюро, чтобы получить информацию о достопримечательностях и интересных местах города. Их направляли к стойке, где они беседовали с сотрудником бюро — молодым человеком со светлыми волосами и усами, в белой рубашке с галстуком. После нескольких минут разговора молодой человек наклонился под стойку, чтобы достать буклеты. А затем оттуда появлялся совершенно другой мужчина — бритый, с темными волосами, в синей рубашке и без галстука. Он продолжал беседовать с туристом с того же самого места, на котором прервался первый сотрудник. Удивительно, но почти половина туристов не заметила, что разговаривает с другим человеком. Ни мужчины, ни женщины не обратили внимания ни на изменение характера языка телодвижений, ни на совершенно иную внешность собеседника. Если вы не обладаете врожденной способностью читать сигналы языка телодвижений, то, скорее всего, упускаете очень важную информацию. В этой книге мы расскажем вам о том, чего вы не замечаете.

◆ **КАК МЫ НАПИСАЛИ ЭТУ КНИГУ**

Мы с Барбарой написали эту книгу, опираясь на мою раннюю книгу «Язык телодвижений». Мы не только значительно расширили предыдущее издание, но еще и провели исследования в новых научных дисциплинах, таких, как эволюционная биология и эволюционная психология, а также использовали данные, полученные с помощью ядерно-магнитного резонанса, которые дали нам представление о процессах, происходящих в мозгу человека. Мы старались написать нашу книгу так, чтобы

вы могли начать читать ее с любого места. Основное внимание мы уделили движениям тела, жестам и выражениям лица, потому что именно это должно интересовать вас при общении с другим человеком. Эта книга поможет вам осознать собственные невербальные сигналы и научит использовать их для эффективного общения. Мы поможем вам добиться того, чего вы хотите.

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

Наверняка среди наших читателей найдутся такие, которые в ужасе возденут руки к небу, восклицая, что изучение языка телодвижений – это всего лишь еще один способ научиться манипулировать другими людьми в собственных целях. Но мы писали свою книгу вовсе не для этого! Мы всего лишь хотели помочь вам научиться более эффективно общаться с другими людьми, лучше понимать собеседников и самого себя. Понимание языка телодвижений сделает вашу жизнь яснее и проще. Невежество же и отсутствие понимания порождают страх и предубеждение, делают нас чрезмерно критичными к другим и к самим себе. Охотнику не нужно изучать птиц – он может просто подстрелить их и принести домой в качестве трофея. Изучение же языка телодвижений делает общение с другим человеком интересным и приятным процессом.

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

ВАШ СЛОВАРЬ ЯЗЫКА ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

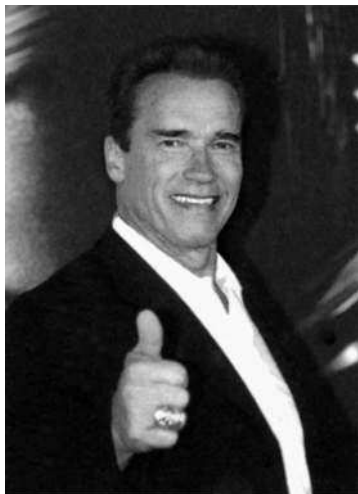
Первую книгу я писал как руководство для продавцов, менеджеров, специалистов по переговорам и руководителей. Эта же книга затрагивает почти все аспекты жизни человека. Ею можно пользоваться на работе, дома и на свидании. Это результат более чем тридцатилетней работы в области человеческих отношений. Мы постарались дать вам необходимый «словарь», который позволил бы вам правильно понимать чувства

и мысли других людей. Здесь вы найдете ответы на наиболее часто задаваемые вопросы относительно поведения людей и сможете корректировать собственное поведение. Представьте, что вы долгое время находились в темной комнате. Она была обставлена, ее стены оклеены обоями, но вы никогда их не видели. И вдруг кто-то включил свет! Наша книга и есть та лампа, которая поможет вам реально увидеть то, что всегда было вокруг вас. И теперь вы будете точно знать, каков окружающий вас мир на самом деле и как можно в нем жить.

Алан Пиз

ГЛАВА 1

ИЗУЧЕНИЕ ОСНОВ



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

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

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