

Аллан Пиз. Язык телодвижений

«Язык телодвижений» впервые вышел в свет на английском языке в 1981 году. «Читать любого человека как книгу», выбирать правильную линию поведения, чувствовать себя уверенно и непринужденно в любой обстановке, принимать самые верные решения – все это доступно каждому. Книга поможет вам осознать и собственные невербальные сигналы, научит использовать их для эффективного общения. Не позволяйте собой манипулировать!

Аллан Пиз. Язык телодвижений. – Нижний Новгород: Издательство «Ай Кью», 1992. – 272 с.



Купить цифровую книгу в [ЛитРес](#), бумажную книгу в [Ozon](#) или [Лабиринте](#)

Глава I. Общее представление о языке телодвижений

Подобно другим животным, мы подчиняемся биологическим законам, которые контролируют наши действия, реакции, «язык тела» и жесты. Удивительно, что человек-животное редко осознает то, что его поза, жесты и движения могут противоречить тому, что сообщает его голос. Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он (или она) обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека и сравнивать эти сигналы с вербальными сигналами.

Некоторые жесты являются врожденными, другие приобретенными, а значение многих движений и жестов культурно обусловлено. Во всем мире основные коммуникационные жесты не отличаются друг от друга. Когда люди счастливы, они улыбаются, когда они печальны – они хмурятся, когда сердятся – у них сердитый взгляд. Однако, в целом невербальный язык одной нации отличается от невербального языка другой нации.

Одной из наиболее серьезных ошибок, которую могут допустить новички в деле изучения языка тела, является стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств. Например, почесывание затылка может означать тысячу вещей – перхоть, блохи, выделение пота, неуверенность, забывчивость или произнесение неправды – в зависимости от того, какие другие жесты сопровождают это почесывание, поэтому для правильной интерпретации мы должны учитывать весь комплекс сопровождающих жестов.

Исследования доказывают, что невербальные сигналы несут в 5 раз больше информации, чем вербальные, и в случае, если сигналы неконгруэнтны, люди полагаются на невербальную информацию, предпочитая ее словесной.

Человек, находящийся на вершине социальной лестницы или профессиональной карьеры, может пользоваться богатством своего словарного запаса в процессе коммуникации, в то время как менее образованный или менее профессиональный человек будет чаще полагаться на жесты, а не на слова в процессе общения.

Когда взрослый человек лжет, его мозг посылает ему импульс прикрыть рот, в попытке задержать слова обмана, но в последний момент рука уклоняется ото рта и рождается другой жест-прикосновение к носу (рис. 1).



Рис. 1. Жест обманывающего взрослого

Наиболее типичным вопросом является «Возможна ли подделка в собственном языке о тела?» Обычный ответ на этот вопрос -отрицательный, потому что вас выдаст отсутствие конгруэнтности между жестами, микросигналами организма и сказанными словами. Например, раскрытые ладони ассоциируются с честностью, но, когда обманщик раскрывает вам свои объятия и улыбается вам, одновременно говоря ложь, микросигналы его организма выдадут его потайные мысли. Это могут быть суженные зрачки, поднятая бровь или искривление уголка рта.

Глава II. Зоны и территории

Размеры личной пространственной зоны человека социально и национально обусловлены. Если представители одной нации, например, японцы, привычны к перенаселенности, другие предпочитают широкие открытые пространства и любят сохранять дистанцию. Личную пространственную территорию человека можно разделить на 4 зоны (рис. 2). Если вы хотите, чтобы люди чувствовали себя в вашем обществе уютно, соблюдайте золотое правило: «Держи дистанцию».



Рис. 2. Пространственные зоны человека

Скученность людей на концертах, в кинозалах, на эскалаторах, в транспорте, лифте приводит к неизбежному вторжению людей в интимные зоны друг друга. Существует ряд неписанных правил поведения западного человека в условиях скученности людей:

- Ни с кем не разговаривай, даже со знакомыми.
- Не смотри в упор на других.
- Лицо должно быть совершенно беспристрастным.
- Если у вас в руках книга или газеты, вы должны быть полностью погружены в чтение.
- Чем теснее в транспорте, тем сдержаннее должны быть ваши движения.

Учитывая это, легко понять, почему области, имеющие большую плотность населения, имеют более высокий уровень преступности.

Продвижение в интимную территорию человека лица противоположного пола является способом выражения его интереса к этому человеку и называется заигрыванием. Однако, у японцев и многих европейских наций интимная зона составляет только 23-25 см. Незнание культурно обусловленных различий в интимных зонах различных людей может легко привести к недопониманию и неверным суждениям о поведении и культуре других.

Глава III. Ладони

Испокон веков открытая ладонь ассоциировалась с искренностью, честностью, преданностью и доверчивостью. Когда человек начинает откровенничать, он обычно раскрывает перед собеседником ладони полностью или частично. Когда ребенок обманывает или что-то скрывает, он прячет ладони за спиной. Существует три основных командных жеста ладони: положение ладони вверх, положение ладони вниз и положение указывающего перста (рис. 3), и соответствующих им три типа рукопожатия (рис. 4).

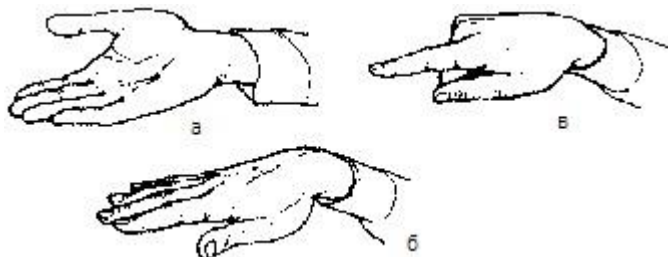


Рис. 3. Положение ладони: (а) доверительное, (б) доминирующее, (в) агрессивное

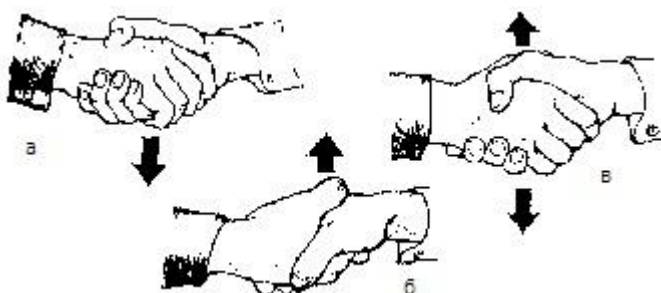


Рис. 4. Рукопожатия (для рубашки с темным манжетом): (а) хозяин положения, (б) уступаю инициативу, (в) равноправное рукопожатие

Глава IV. Жесты рук и кистей рук

С помощью потирания ладоней люди невербально передают свои положительные ожидания. Человек, бросающий кубик, потирает его между ладонями как сигнал того, что он ожидает победу. Сцепленные пальцы рук обозначает разочарование и желание человека скрыть свое отрицательное отношение (рис. 5).



Рис. 5. Сцепленные пальцы рук обозначает разочарование

Заложение за спину рук считается жестом уверенного в себе человека с чувством превосходства над другими. Выставление больших пальцев рук говорит о властности, превосходстве и даже агрессивности человека (рис. 6).



Рис. 6. Выставленные большие пальцы говорят о властности

Глава V Значение жестов, связанных с прикосновением рук к различным частям лица Обман, Ложь, Сомнение

Какие жесты могут выдать человека в случае, если он лжет? Это жесты, связанные с прикосновением рук к лицу (рис. 7). Чтобы замаскировать жест «защита рта рукой», некоторые люди пытаются притворно покашливать. Прикосновение к носу является утонченным, замаскированным вариантом предыдущего жеста. Мужчины также потирают веко, а если ложь очень серьезная, то отворачивают взгляд в сторону, обычно в пол. Женщины очень деликатно проделывают это движение, проводя пальцем под глазом. Почесывание и потирание уха свидетельствует о желании слушающего отгородиться от слов.



Рис. 7. Прикрытие рта рукой может свидетельствовать о лживости говорящего

Глава VI. Руки в качестве барьеров

Помещая одну или обе руки у себя на груди, мы образуем барьер. Это является явным сигналом того, что человек чувствует опасность или угрозу. Когда слушающий скрещивает руки на груди, у него не только складывается отрицательное отношение к выступающему, но он, к тому же, обращает меньше внимания на то, что он слышит. Если использовать полный жест скрещивания рук, то окружающим становится очевидно, что вы испытываете чувство страха. Иногда мы заменяем его частичным, неполным скрещиванием, при котором одна рука помещается поперек тела, беря вторую руку в районе локтя.

Другим распространенным вариантом неполного барьера является жест, при котором человек держит самого себя за руки (рис. 8). Этот жест обычно используется людьми, стоящими перед большой аудиторией при получении награды или при произнесении речи. Этот жест позволяет человеку восстанавливать чувство эмоциональной безопасности, которое он испытывал в детстве, когда родители держали его за руку при внушающих опасность обстоятельствах.



Рис. 8. Замаскированный защитный жест

Глава VII. Защитный барьер, сформированный с помощью ног

Подобно защитным барьерам, сформированным с помощью рук, перекрещивание ног является признаком негативного или оборонного отношения человека. Скрещивание рук на груди первоначально было связано с функцией защиты области сердца и грудной клетки, а скрещивание ног является попыткой защитить область гениталий.

Когда закинутая нога на ногу сопровождается еще и скрещиванием рук на груди (рис. 9), это означает, что человек «отключился» от разговора. Коммивояжеру глупо было бы даже пытаться спрашивать покупателя, принявшего такую позу, о его решении, и следует задать несколько уточняющих вопросов, чтобы выяснить его возражения. Эта поза очень популярна у женщин во всем мире, особенно если они хотят выразить свое недовольство мужем или другом.



Рис. 9. Женщина выражает свое недовольство

Как только люди начинают чувствовать себя уютно и сближаются с другими, они подчиняются неписанному закону, в соответствии с которым защитная поза меняется на открытую, ненапряженную.

Глава VIII. Другие известные жесты и движения

Большинство любителей сидеть на стуле верхом являются людьми доминирующего типа, которые пытаются управлять людьми и господствовать над ними, если им надоедает тема разговора, а спинка стула служит хорошей защитой от любого нападения со стороны других (рис. 10). Самый простой способ разоружить «седока» – встать или сесть за ним, от чего он почувствует уязвимость тылов в случае нападения и сменит свою позу, став менее агрессивным.

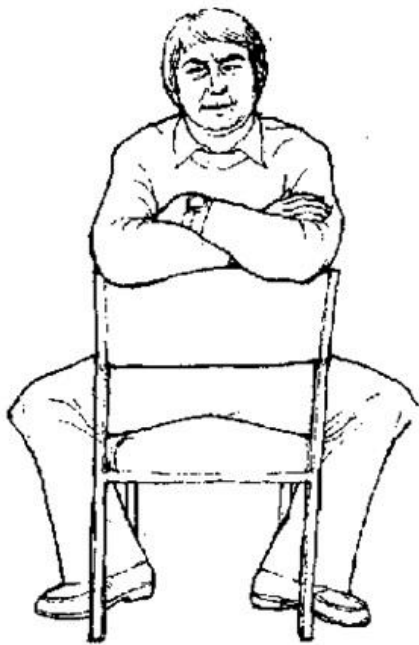


Рис. 10. Агрессивная поза

Если к вам пришел любитель сидеть на стуле «верхом», и его агрессивная манера раздражает вас, постарайтесь пересадить его на устойчивый стул с подлокотниками, которые помешают ему принять его любимую позу.

Когда человек не согласен с мнением или отношением других людей, но не решается высказать свою точку зрения, он проделывает жесты, которые называются жестами вытеснения, т.е. они проявляются вследствие сдерживания своего мнения. Собираение, общипывание несуществующих ворсинок с одежды является одним из таких жестов.

Существуют три основных положения головы. Прямое положение головы характерно для человека, нейтрально относящегося к тому, что он слышит. Когда голова наклоняется в сторону, это говорит о том, что у человека пробудился интерес (рис. 11). Чарльз Дарвин одним из первых заметил, что люди, как и животные, наклоняют голову в бок, когда они становятся в чем-то заинтересованными. Женщины используют это положение головы для того, чтобы показать свой интерес к привлекательному мужчине. Если голова наклонена вниз, это говорит о том, что отношение человека отрицательное, и даже осуждающее.



Рис. 11. Заинтересованное положение головы

Закладывание рук за голову характерно для людей с чувством превосходства над другими. Этот жест характерен также для «всезнаек», и многие люди раздражаются, когда кто-нибудь демонстрирует этот жест перед ними (рис. 12).



Рис. 12. «Может быть, когда-нибудь вы станете таким же преуспевающим, как я»

Глава IX. Сигналы глаз

В книге «Выразительные глаза»¹ Гесс говорит, что с помощью глаз передаются самые точные и открытые сигналы из всех сигналов человеческой коммуникации, потому что зрачки ведут себя полностью независимо. Когда человек возбужден, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сокращаться, при этом получаются так называемые «глаза-бусинки» или «змеиные» глаза.

Ведя деловые переговоры, представьте, что на лбу вашего собеседника находится треугольник (рис. 13а). Направив свой взгляд на этот треугольник, вы создаете серьезную атмосферу, и другой человек чувствует, что вы настроены по-деловому. При условии, что ваш взгляд не опускается ниже глаз другого человека, вы сможете контролировать ход переговоров при помощи взгляда. Интимный взгляд проходит через линию глаз и спускается ниже подбородка на другие части тела собеседника (рис. 13б). При тесном общении этот треугольник опускается от глаз до груди, а при отдаленном – от глаз до промежности. Мужчины и женщины при помощи этого взгляда показывают свою заинтересованность к человеку, а если он тоже заинтересован, то он ответит тем же взглядом.

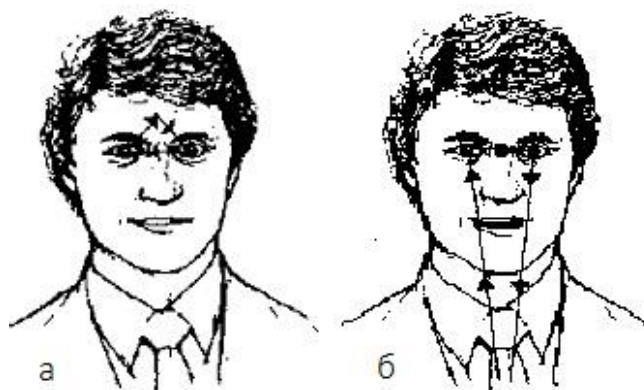


Рис. 13. Куда направить взгляд: (а) деловой, (б) интимный

Глава XI. Сигареты, сигары, трубки и очки

Положительно настроенный, уверенный в себе, и самодовольный человек будет выпускать дым вверх почти постоянно; и наоборот, негативно настроенный человек, со скрытыми или подозрительными мыслями будет почти всегда, направлять струю вниз. Если при раздаче карт курящему игроку пришли хорошие карты, вероятно он выпустит струю вверх, а если пришли плохие карты, то он выпустит ее вниз.

Взгляд поверх очков свидетельствует о критическом осуждающем отношении к человеку.

¹ Hess, E. The Tell-Tale Eye, New York, 1975. Похоже, на русский язык не переведена. – Прим. Багузина.

Глава XII. Жесты собственнических и территориальных претензий

Люди прислоняются к объектам или друг к другу для того, чтобы заявить свои территориальные претензии на этот предмет или человека. Например, если вы хотите сфотографировать вашего друга на фоне его новой машины, лодки, дома или еще какой-нибудь собственности, вы обязательно увидите, как он обопрется о – свою вновь приобретенную собственность, поставит на нее свою ногу или положит руку (рис. 14). Когда он прикасается к своей собственности, она становится продолжением его тела, и таким способом он показывает другим, что это принадлежит ему. Влюбленные постоянно держатся за руки или обнимаются на людях.



Рис. 14. Жест, выражающий чувство гордости за свою собственность

Глава XIII. Отзеркаливание

Когда вы будете присутствовать на каком-ни-будь официальном приеме, вечере или вечеринке, обратите внимание, что некоторые общающиеся между собой люди сидят или стоят в одинаковой позе и повторяют жесты друг друга. Это «отзеркаливание» является средством, с помощью которого один человек сообщает другому, что он согласен с его мнением и взглядами (подробнее о зеркальных нейронах головного мозга см. [Крис Фрит. Мозг и душа](#), [Вилейанур Рамачандран. Мозг рассказывает. Что делает нас людьми](#)).

Глава XIV. Поклоны, ссутуливание, их зависимость от социального статуса

Издавна стремление уменьшить свой рост перед другими использовалось как средство установления отношений субординации. Мы обращаемся к членам Королевской династии как «Ваше Высочество», а лица, совершающие непристойные деяния, называются «низкими».

Посредством преднамеренного ужимания своей фигуры можно сознательно избежать недовольства со стороны других. Допустим, вы превысили скорость, и вас остановила полиция. Поскольку служебное положение полицейского существенно выше вашего, попробуйте действовать таким образом:

- 1) Немедленно выйдите из своей машины (ваша территория) и подойдите к машине полицейского (его территория). В этом случае ему не приходится покидать свою территорию.
- 2) Постарайтесь пригнуться настолько, чтобы выглядеть ниже него ростом.
- 3) Чтобы принизить свою личность, скажите, как глупо и безответственно вы поступили, а чтобы возвысить его, благодарите его за то, что он указал вам на вашу ошибку. Скажите ему, что цените его тяжелый труд, особенно, когда ему приходится иметь дело с такими глупцами, как вы.
- 4) Протяните ему обе руки ладонями вверх, молящим голосом попросите его не выписывать штраф.

Глава XV. Влияние на окружающих с помощью различных положений корпуса тела

Поворот тела и направление носка ноги указывает на направление мыслей человека. По ним можно определить, куда бы он хотел уйти. На рис. 15 изображены два человека, разговаривающие на ходу, проходя в двери: человек слева пытается задержать внимание собеседника, но тот хочет продолжать

свое движение в том направлении, куда указывает его тело, хотя его голова повернута и свидетельствует о его заинтересованности. Но только тогда, когда человек справа телом повернется к другому, может состояться беседа взаимозаинтересованных людей.



Рис. 15. По развороту тела понятно, что человек хочет, сделать, и куда он хочет пройти

То, под каким углом стоят люди по отношению друг к другу, тоже дает информацию о их отношениях. Например, люди большинства англоязычных стран стоят во время беседы под углом 90 градусов (рис. 16). Такая поза является невербальным приглашением к третьему человеку присоединиться к ним, встав на место этой третьей точки.

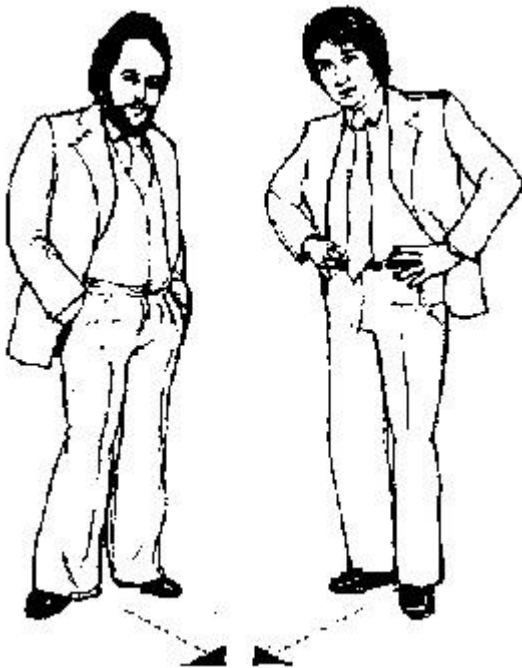


Рис. 16. Открытая треугольная позиция

Когда требуется установить отношения собственности или интимности, то угол между телами уменьшается до нуля градусов (рис. 17).

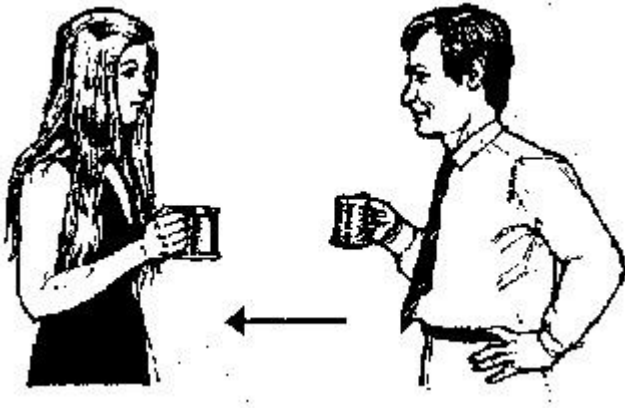


Рис. 17. Закрытая позиция. Корпус тела развернут в сторону заинтересовавшего вас человека

Ноги чаще всего указывают направление, в котором человек хотел бы идти, но они также указывают на человека привлекательного и интересного для вас.

Глава XVI. Различные виды столов и способы размещения участников за столом

Стратегическое расположение «сил» и правильное распределение участников за столом является средством их эффективного взаимодействия. Различные оттенки отношения людей к вам могут выражаться через то, какое место они занимают за столом относительно вас. Например, лицо В может занимать четыре основных положения относительно лица А (рис. 18).

- В1: Угловое расположение; характерно для людей, занятых дружеской, непринужденной беседой; это будет также самым удачным стратегическим расположением для агента по торговле во время презентации товара новому клиенту.
- В2: Позиция делового взаимодействия; используется, когда два человека работают в соавторстве над какой-нибудь проблемой или проектом.
- В3: Конкурирующе-оборонительная позиция. Люди занимают такое положение за столом в том случае, если они находятся в отношениях соперничества, или, когда один из них делает другому выговор за какой-то проступок. Если В хочет повлиять на А, то положение друг против друга сокращает его шансы на успех переговоров.
- В4: Независимая позиция. Такое положение занимают люди, не желающие взаимодействовать за столом друг с другом. Обычно это происходит в библиотеке, в парке на скамейке или в ресторане за столиком.

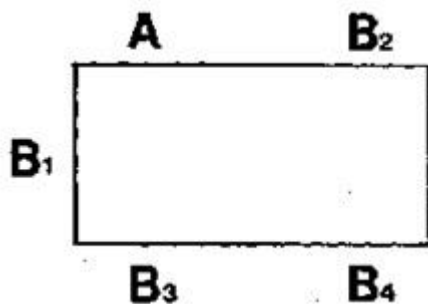


Рис. 18. Основные виды расположения людей вокруг стола

Король Артур использовал круглый стол для того, чтобы предоставлять всем рыцарям равное количество власти и равное положение. Круглый стол создает атмосферу неофициальности и непринужденности, и является наилучшим средством проведения беседы людей одинакового социального статуса.

Глава XVII. Различные способы искусственного повышения статуса

Чем выше спинка кресла, тем больше власти и авторитета имеет человек, сидящий на нем. Короли, королевы, Папы и другие привилегированные особы делают спинку кресла до 2,5 метров высотой, чтобы подчеркнуть свой статус относительно своих подданных.