**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](https://www.litres.ru/allan-piz/barbara-piz/novyy-yazyk-telodvizheniy-rasshirennaya-versiya/?lfrom=13042861), бумажную книгу в [Ozon](http://www.ozon.ru/context/detail/id/5524232/?partner=baguzin) или [Лабиринте](http://www.labirint.ru/books/487370/?p=13320)

### 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 o 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».

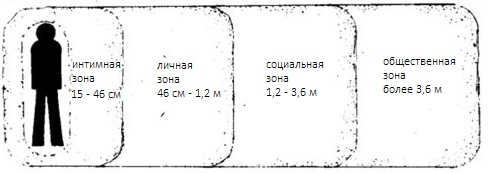


Рис. 2. Пространственные зоны человека

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).

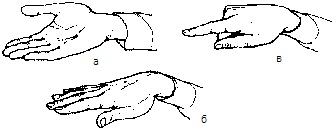


Рис. 3. Положение ладони: (а) доверительное, (б) доминирующее, (в) агрессивное

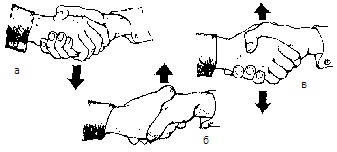


Рис. 4. Рукопожатия (для рубашки с темным манжетом): (а) хозяин положения, (б) уступаю инициативу, (в) равноправное рукопожатие

### 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.

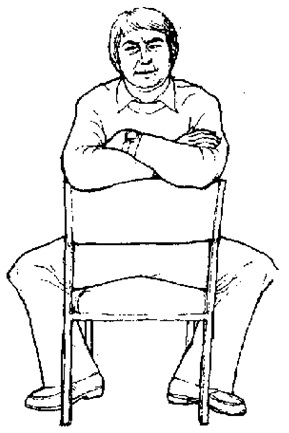


Рис. 10. Агрессивная поза

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. Собирание, 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).

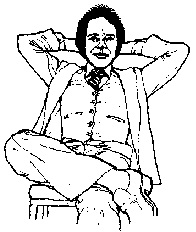


Рис. 12. «Может быть, когда-нибудь вы станете таким же преуспевающим, как я»

### Глава IX. Сигналы глаз

В книге «Выразительные глаза»[[1]](#footnote-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.

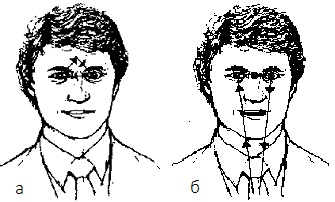


Рис. 13. Куда направить взгляд: (а) деловой, (б) интимный

### 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 скрытными 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.

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](http://baguzin.ru/wp/?p=11859), [Вилейанур Рамачандран. Мозг рассказывает. Что делает нас людьми](http://baguzin.ru/wp/?p=12706)).

### 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. Допуситм, 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

**Со стр. 205**

У вас ник гда не было ощущения, что человек, с которым вы разговариваете, находится не с вами, хотя и делает вид, что ему нравится ваше общество? Если заснять эту ситуацию фотокамерой, то мы увидим:

1). Голова человека повернута к вам и налицо доброжелательные признаки – улыбка и кивание головой.

2). Но тело своим поворотом и нога указывают в противоположную от вас сторону, к выходу, или на другого человека. Поворот тела и направление носка ноги указывает на направление его мыслей, По ним можно определить, куда бы он хотел уйти.

На рис.135 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.

Было замечено, что часто во время переговоров человек, который решил пресечь переговоры или хочет выйти, поворачивает тело или разворачивает ноги в сторону ближайшего выхода. Если во время беседы с глазу на глаз вы обратили внимание на такие сигналы, необходимо сделать что-то такое, что заинтересовало бы вашего собеседника или первому предложить закончить переговоры, что позволяет вам остаться хозяином положения.

Углы и Треугольники. Открытые Позиции

В предыдущей главе мы говорили о том, что физическое расстояние между общающимися людьми зависит от интимности их отношений. То, под каким углом стоят люди по отношению друг к другу, тоже дает информацию о их отношениях и взаимоотношениях. Например, люди большинства англоязычных стран стоят во время беседы под углом 90 градусов.

На рис. 136 изображены два человека, тела которых развернуты по направлению к воображаемой вершине треугольника. Такая поза

является невербальным приглашением к третьему человеку присоединиться к ним, встав на место этой третьей точки. Эти два человека на рисунке демонстрируют равенство социального положе-ния, что видно из их одинаковых жестов и позы, а угол, под которым тела повернуты друг другу, указывает на непринужденный характер их беседы. Образование треугольника приглашает третьего человека, равного в социальном отношении, присоединиться к их разговору. Если в компанию принимается четвертый человек,, то образуется квадрат, а если пятый, то формируются -два треугольника или круг.

Закрытые Позиции

Когда требуется установить отношения собственности или интим-ности, то угол между телами уменьшается до нуля градусов.

Мужчина, желающий увлечь женщину, использует эту уловку наряду с другими приемами ухаживания. Он не просто поворачивает свое тело к ней, но и сужает расстояние между ними, продвигаясь в ее интимную зону. Если она принимает его ухаживания, ей нужно только развернуть свое тело под нулевым градусом и разрешить ему проникнуть в свою территорию. Расстояние между двумя людьми, стоящими в закрытой позиции, обычно меньше, чем при открытой позиции.

Кроме обычных жестов ухаживания, оба партнера могут отзеркаливать свои жесты, если они заинтересованы друг в друге.

Закрытая позиция может также применяться для выражения невербального вызова враждебно настроенных друг к другу людей (см. рис. 103).

Способы Выражения Принятия или Непринятия Человека в Свой Круг

Треугольная позиция как открытого, так и закрытого типа может использоваться для выражения принятия или непринятия человека в oвашу компанию.

На рис. 138 показана треугольная позиция, при которой два человека принимают в свою компанию третьего.

Если третье лицо хочет присоединиться к двум разговаривающим людям, стоящим в закрытой позиции, то сделать это можно лишь в тот момент, когда их тела развернуты под углом друг к другу по направлению к воображаемой вершине треугольника. Если третий человек не принимается в этой компании, то двое первых сохраняют закрытую позицию и поворачивают в сторону третьего только свои головы, признавая его физическое присутствие, но положение их тел говорит о том, что они не приглашают его здесь задерживаться (рис.139).

Часто в начале разговора люди могут стоять в открытой треугольной позиции, но постепенно двое из них могут сформировать закрытую позицию, тем самым исключая третьего из своей компании (рис.139). Такое расположение сил в треугольнике должно подсказать третьему человеку, что следует оставить эту группу, чтобы не оказаться в неловком положении.

Как Поворотом Корпуса Тела Выражается Заинтересованность к Сидящему Рядом Человеку

Если человек заинтересован в своем собеседнике, то сидя со скрещенными ногами, он примет такое положение, при котором его скрещенные колени будут направлены на этого человека. Если собеседник тоже в нем заинтересован, то его скрещенные колени тоже будут направлены в его сторону, как показано на рис. 140. По мере того, как они начинают увлекаться друг другом, они начинают копировать движения и жесты друг друга, как показано на рис. 140, и образуется закрытая позиция, которая исключает других присутствующих, как, например, человека, сидящего справа. Человек, сидящий справа, мог бы принять участие в их беседе только в том случае, если он возьмет стул и поставит его перед этой парочкой, тем самым образуя треугольник.

Как Провести Собеседование или Переговоры с Двумя Лицами

Предположим, что вам, Мистеру К, нужно провести собеседование или переговоры с мистерами А и В и С. Предположим также, что или по воле случая, или специально, вы располагаетесь за круглым столом в треугольном порядке.

Скажем, что мистер А очень разговорчив и задает множество вопросов, а мистер В все время молчит. Когда А обращается к вам с вопросом, как ответить ему таким образом, чтобы В не чувствовал себя выключенным из разговора? Постарайтесь использовать простой, но высокоэффективный прием, помогающий включить человека в беседу: когда А задает вопросов процессе ответа посмотрите сначала на него, а потом поверните голову в сторону В, затем снова в сторону А, потом посмотрите на В, и так до тех пор, пока вы подойдете к концу вашего высказывания. В этот момент смотрите на А, который задал вопрос, и ставьте точку. Этот прием позволяет мистеру В чувствовать, что он тоже вовлечен в разговор, а вам это поможет завоевать расположение этого человека, и можете в случае надобности рассчитывать на его поддержку в переговорах.

Как Ступени Ног Выражают Заинтересованность

Ноги чаще всего указывают направление, в котором человек хотел бы идти, но они также указывают на человека привлекательного и интересного для вас. Представьте, что вы находитесь на каком-то приеме, и там вы обратили внимание на группу, состоящую из трех мужчин и одной очень привлекательной женщины (рис. 142). Похоже, что говорят в основном мужчины, а женщина просто слушает. Вдруг вы замечаете интересную вещь – все трое мужчин стоят, повернув носок ноги в сторону женщины. Это невербальный сигнал, которым все трое говорят женщине, что они ею заинтересованы. Подсознательно

женщина ощущает эти указательные жесты и готова оставаться в центре этой группы до тех пор, пока ей оказывают внимание. На рис. 142 она стоит, поставив обе ноги в нейтральную позицию, но время от времени она может перемещать ногу в сторону того мужчины, которого находит более привлекательным их всех. Вы также заметите, что она украдкой поглядывает на мужчину, стоящего с заложенными за пояс пальцами.

Расположение Участников при Общении в Положении Сидя

Рассмотрим следующую ситуацию: вы занимаете руководящую должность, и вам нужно вызвать к себе и поговорить с подчиненным, который неудовлетворительно стал выполнять свои обязанности. При этом вы предполагаете задавать прямые вопросы, требующие прямых ответов, и предполагаете оказывать давление на подчиненного. В то же самое время вам нужно будет проявить внимание и понимание его проблем, а в некоторых случаях и согласие с его позицией. Как передать всю гамму этих нюансов с помощью положения корпуса тела? Сейчас не будем касаться методов проведения беседы такого рода, и сосредоточимся на дислокации сил в данной ситуации.

1. Поскольку дело происходит в вашем кабинете, вы можете выйти из-за своего стола и сесть напротив вашего подчиненного с другой стороны стола (партнерская позиция).

2. Вашего подчиненного следует посадить на устойчивый стул без подлокотников, что позволит ему свободно проявить свои жесты и телодвижения, по которым вы лучше узнаете о его истинных намерениях.

3. Вам следует сесть на вертящийся стул с подлокотниками, что даст вам возможность лучше контролировать ситуацию и скрыть ваши жесты и реакции.

В данной ситуации можно использовать три основных угловых дислокации.Как треугольная позиция в положении стоя, открытая треугольная позиция в положении сидя позволяет придать разговору непринужденную, неофициальную окраску и является отличной дислокацией на начальной стадии беседы. При такой дислокации вы сможете выразить свое невербальное согласие с подчиненным посредством копирования его жестов.

Как и при положении стоя, корпусы тел обоих участников направлены на третью точку треугольника, а треугольное расположение выражает взаимопонимание.

Развернув свой стул непосредственно на подчиненного (рис, 144), вы невербально сообщаете ему, что требуете прямых ответов на свои вопросы. Сочетая это положение с деловым взглядом (рис. .106) и практическим отсутствием мимики и жестов, вы подвергнете своего подчиненного невиданному невербальному давлению. Если, к примеру, после вашего вопроса он, отвечая, потрет веко или губы,

а затем отведет глаза в сторону, разверните свое кресло так, чтобы оказаться прямо напротив него и спросите: «Вы абсолютно в этом уверены?» Этим простым движением вы окажете невербальное давление на него и заставите его сказать чистую правду.

Когда вы располагаете свое тело под прямым углом к собеседнику, вы снимаете с него всякое давление (рис.145). Это превосходное положение, при котором можно задать щекотливые вопросы, поощряя к откровенным ответам на ваши вопросы без какого-либо давления с вашей стороны. Если же он оказался крепким орешком, есть смысл

снова вернуться к прямому развороту тела и снова оказать на него давление, чтобы добиться истины.

Выводы

Если вы хотите найти общий язык со своим собеседником, используйте треугольную диспозицию. Если вам необходимо оказать давление за счет невербалики, используйте диспозицию прямого разворота тела. Диспозиция под углом справа позволит вашему собеседнику поступать по своему усмотрению и ^выражать свои мысли без вашего невербального давления на него. Мало кто когда-либо обращал внимание на то, какую роль играет положение тела в смысле оказания давления на других и получения от них нужной реакции.

Овладение этими приемами требует достаточно много времени и практики, но вскоре они становятся естественными. Если ваша профессия связана с общением с людьми, то вам необходимо овладеть мастерством манипулирования своим телом и использования крутящегося стула в этих целях. В нашем повседневном общении с окружающими такие приемы, как направление ступней ног, расположение корпуса тела в сочетании с такими жестами, как открытые ладони, легкий наклон вперед, легкий наклон головы в сторону и улыбка – не только помогут сделать ваше общество приятным для окружающих, но и заставят их разделять вашу точку зрения.

Глава XVI Различные виды столов и способы размещения участников за столом

Размещение Участников за Столом

Стратегическое расположение «сил» и правильное распределение участников за столом является средством их эффективного взаимо-действия. Различные оттенки отношения людей к вам могут выражаться через то, какое место они занимают за столом относительно вас.

Марк Кнапп в своей книге «Невербальная коммуникация при взаимодействии людей» отметил, что хотя и существуют общие правила взаимодействия участников, сидящих вокруг стола, некоторые обстоятельства могут повлиять на выбор места за столом. Исследо-вания, проведенные с группой американцев среднего класса белой расы, показали, что поза за столом в баре или в холле отеля отличается от той позы, которую принимает человек в первоклассном ресторане. То, как расположены кресла, и на каком расстоянии друг от друга расставлены столы, оказывает большое влияние на поведение за столом. Влюбленные парочки, например, предпочитают сидеть, прижавшись друг к другу, где бы они ни были, но в переполненном ресторане, где столики стоят близко друг к другу, это становится невозможным, и влюбленные вынуждены сидеть друг против друга, фактически в оборонительной позе.

Рассмотрим расположение участников в условиях рабочего кабинета за стандартным прямоугольным столом, не останавливаясь на других ситуациях размещения.

Лицо В может занимать четыре основных положения относительно лица А.

В1: Угловое расположение.

В2: Позиция делового взаимодействия.

ВЗ: Конкурирующе-оборонительная позиция.

В4: Независимая позиция.

Угловое Расположение ( В1 )

Это расположение характерно для людей, занятых дружеской,' непринужденной беседой. Эта позиция способствует постоянному контакту глаз и предоставляет простор для жестикуляции и возможность для наблюдения за жестами собеседника. Угол стола служит частичным барьером в случае опасности или угрозы со стороны собеседника: можно за него удалиться. При таком расположении отсутствует территориальное разделение стола. Самым удачным стратегическим расположением для агента по торговле во время презентации .товара новому клиенту будет позиция В1 в случае, если А есть его покупатель. Просто передвинув стул в позицию В1, вы можете разрядить обстановку и увеличить свои шансы на успех переговоров.

Позиция Делового Взаимодействия ( В2 )

Когда два человека работают в соавторстве над какой-нибудь проблемой или проектом, они обычно занимают это положение. Это одна из самых удачных стратегических позиций для предъявления, обсуждения и выработки общих решений. Секрет, однако, заключается в том, чтобы В деликатно использовал эту позицию, не создавая у

А впечатления, что его территория была нарушена. Это очень благоприятное расположение также в том случае, когда нужно ввести третьего участника в переговоры. Например, В, агент по продаже, проводит уже вторую встречу с клиентом, и в этом случае он приглашает на встречу технического эксперта. В этом случае следует придерживаться следующей стратегии: технический эксперт занимает место С напротив клиента А. Агент по продаже может занимать или место В2 (позиция делового взаимодействия), или место В1 (угловая позиция). Это позволяет агенту быть на «стороне клиента» и задавать вопросы техническому эксперту от имени клиента. Эта позиция обычно называется «заодно с оппонентом».

Конкурирующе -Оборонительная Позиция ( ВЗ )

Положение за столом друг против друга может вызвать оборонительное отношение и атмосферу соперничества. Она может привести к тому, что каждая сторона будет придерживаться своей точки зрения, потому что стол становится самим барьером между ними. 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 встреча происходит в кабинете, то такое расположение свидетельствует также об отношениях субординации.

Аргиль описал эксперимент, проведенный в кабинете доктора. Эксперимент показал, что для самообладания пациента большое значение имел факт наличия или отсутствия стола в кабинете. Только 10% пациентов чувствовали себя свободно и непринужденно в случае, когда доктор вел прием за столом напротив пациента. Эта цифра увеличилась до 55%, когда убрали стол.

Если В хочет повлиять на А, то положение друг против друга сокращает его шансы на успех переговоров.

Однако в некоторых случаях такое расположение специально используется как часть спланированной стратегии. Например, А является начальником, который должен сделать строгое взыскание подчиненному .В, и конкурентная позиция поможет ему увеличить эффект от сделанного выговора. С другой стороны, когда В хочет

дать возможность А почувствовать его превосходство, он может специально сесть напротив А.

Каким бы бизнесом вы не занимались, если он связан со взаимоотношениями людей, вам необходимо знание различных средств воздействия на людей. Вашей целью должно быть понимание точки зрения других, создание непринужденной атмосферы в процессе взаимодействия и умение убедить клиента, что вы для него нужный человек. А конкурентная позиция не годится для этих целей. Большее взаимопонимание будет достигнуто через угловое положение и позицию делового сотрудничества, чем через конкурирующую пози-цию. Разговор в такой позиции должен быть коротким и специфичным.

Когда люди сидят напротив друг друга, они подсознательно делят стол на две равные территории. «Каждый претендует на свою собственную территорию и будет защищать ее в случае посягательств. В ресторане два человека, сидящих за столом друг против друга, отмечают свою территорию различными объектами – будь то соль, перец, сахарница или салфетка.

Здесь приводится простой тест, который вы можете провести в ресторане. Он показывает, как человек реагирует на вторжение в свою территорию. Недавно я пригласил в ресторан агента по продаже, рассчитывая предложить ему контракт с нашей фирмой. Мы сидели за небольшим прямоугольным столом, таким небольшим, что я не мог занять угловую позицию и вынужден был сидеть в кон-курирующей позиции.

На столе находились обычные столовые принадлежности: солонка, перечница, пепельница, салфетки и меню. Я взял меню, прочитал его и затем положил его на то место, где была территория моего собеседника. Он взял его, прочитал и положил в центр стола справа от себя. Я затем снова взял меню, еще почитал его и снова положил меню на его территорию. До этого момента он сидел слегка нагнувшись вперед, а мое маленькое вторжение заставило его откинуться назад. Пепельница стояла в центре стола, я же, стряхивая пепел, слегка подтолкнул ее на его территорию. Когда он стряхивал пепел со своей сигареты, он снова подвинул пепельницу в центр стола. Затем я снова, как бы случайно, подвинул пепельницу на его сторону. Затем я медленно передвинул сахарницу с центра стола на его сторону, и он стал проявлять признаки беспокойства. Таким же образом я передвинул подставку для соли и перца. К этому времени он уже сидел, как на углях, и на лбу у него выступили капельки пота. Когда я передвинул на его сторону салфетки, это было последней каплей. Он не вынес этого, встал, извинился и вышел в туалет. По его возвращении, я извинился и вышел из-за стола. Когда я вернулся, я увидел, что все принадлежности были аккуратно передвинуты на центральную линию!

Эта простая, но эффективная игра показывает, как человек оказывает сопротивление человеку, который вторгается на его территорию. Таким образом, становится понятным, почему следует избегать конкурирующей позиции при переговорах или обсуждении.

Бывают случаи, когда очень трудно или неуместно занимать угловую позицию при предъявлении своего материала. Предположим, что вам нужно предъявить книгу, образец или схему на рассмотрение человеку, сидящему за прямоугольным столом. Сначала положите то, что вы хотите предъявить на центральную линию стола (рис.151). Другой человек наклонится вперед и станет разглядывать ваш объект, заберет его на свою территорию или передвинет его на вашу территорию.

Если при этом он наклонится вперед, чтобы получше рассмотреть, вы не должны сдвигаться со своего места, а продолжать презентацию в том положении, в котором находитесь, потому что этот жест говорит вам, что вас не тянут по другую сторону стола. Если же он забирает ваш материал на свою территорию, это дает вам возможность' попросить разрешения пройти на его сторону и занять или угловую позицию, или позицию делового сотрудничества (рис.153). Однако, если он отталкивает то, что вы ему предъявляете, будьте осторожны! Соблюдайте золотое правило – не проникайте на территорию

окружающих до тех пор, пока вы не получили вербального или невербального разрешения, иначе вы получите отпор.

Независимая Позиция ( В4 )

Такое положение занимают люди, не желающие взаимодейство-вать за столом друг с другом. Обычно это происходит в библиотеке, в парке на скамейке или в ресторане за столиком. Оно свидетельствует об отсутствии заинтересованности. Это положение можно расценивать и как враждебное со стороны человека, чьи территориальные границы были нарушены. Этого положения следует избегать в случае, когда требуется откровенная беседа между А и В.

Круглые, Квадратные и Прямоугольные Столы. Квадратный Стол (Официальный)

Как ранее отмечалось, квадратный стол способствует созданию отношений соперничества и вызывающего поведения людей, равных по положению. Квадратные столы хороши для проведения короткой, деловой беседы или для подчеркивания отношений субординации.

Отношения сотрудничества скорее устанавливаются с тем чело-веком, который сидит за столом рядом с вами, причем от человека, который сидит справа от вас, будет исходить больше понимания, чем от того, кто сидит слева. Наибольшее сопротивление будет оказывать тот, кто сидит прямо напротив вас..

Круглый Стол (Неофициальный)

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, потому что каждому за столом выделяется одинаковое пространство. К сожалению, король Артур не понимал, что если социальный статус одного человека выше, чем статус остальных присутствующих, это приводит к. неравному распространению власти и влияния между остальными членами группы. Король обладает наивысшими полномочиями за круглым столом, и это означает, что сидящим по обе стороны от него, невербально выделяется больше власти и уважения, чем остальным, причем рыцарь, сидящий справа имеет больше влияния, чем рыцарь, сидящий слева. Степень влияния уменьшается в зависимости от удаленности рыцаря от короля.

Следовательно, рыцарь, сидящий прямо напротив короля Артура, фактически находился в конкурентно-защитной позиции и, возможно, был одним из тех, кто доставлял королю Артуру больше всех беспокойства. В сфере бизнеса часто используются квадратные и круглые столы. Квадратный стол, который обычно является рабочим столом, используется для деловых переговоров, брифингов, для отчитывания провинившихся и тому подобное. Круглый стол, чаше всего это стол со стульями-вертушками, служит созданию непринужденной, неофициальной атмосферы и хорош в том случае, если вам нужно достичь соглашения.

Прямоугольный Стол

За прямоугольным столом место А считается главенствующим. На встрече людей одинакового социального статуса человек, сидящий на месте А, будет оказывать максимум влияния, при условии, если он не сидит спиной к двери. Если А будет сидеть спиной к двери, главенствующее положение перейдет к В, который станет соперником

относительно А. В случае, если А сидит во главе стола, тогда В будет следующим по значимости человеком, но не С и Д. Эта информация позволит планировать размещение участников встречи за столом. Вы можете поставить на кресла таблички с именами участников встречи и рассадить их в таком порядке, чтобы иметь максимальный контроль над всеми.

Обеденный Стол Дома

Форма обеденного стола дает вам представление о том, как распределяются роли в семье, при условии, что гостиная позволяет поставить стол любой формы, и что решение о покупке стола было принято в семье после некоторых раздумий и обсуждений. «Открытые» семьи пойдут покупать круглый стол, «закрытые» семьи выберут квадратный стол, а люди «руководящего» типа отдадут предпочтение прямоугольному столу.

Как Организовать Угощение в Ресторане.

Учитывая все, что мы говорили о территории человека и об использовании круглых, квадратных и прямоугольных столов, рассмотрим процедуру приглашения на обед человека, от которого вы хотите получить согласие на ваше предложение. Рассмотрим факторы, помогающие создать благоприятную атмосферу, обсудим их роль и потенциальные возможности, и рассмотрим основы поведения человека, угощающего обедом.

Антропологи говорят, что первоначально человек был травоядным животным, обитающим на деревьях, питающимся, в основном корнями, листьями, ягодами, фруктами и т.д. Около миллиона лет назад он спустился с дерева и вышел на простор охотиться на животных. До того как стать обитателем полей, его манера принимать пищу напоминала обезьянью, то есть, постоянное жевание и пощипывание еды круглый день. Каждый отдельный человек нес ответственность за свое выживание и за добычу своей пищи. Когда он стал охотиться, ему потребовалось сотрудничество других при охоте на крупную добычу, поэтому стали формироваться большие охотничьи группы. Каждая группа уходила рано на рассвете на охоту и возвращалась на закате солнца с дневной добычей. Она делилась поровну между охотниками и съедалась внутри общей пещеры.

У входа в пещеру был разведен огонь для обогрева и для отпугивания хищников. Каждый пещерный человек во время поглощения пищи сидел, прислонившись спиной к стене пещеры, чтобы предотвратить возможные нападения со спины. Единственными слышимыми звуками были скрежет зубов и потрескивание огня. Этот древний процесс совместного поглощения пищи в сумерках вокруг костра положил начало современному общественному ритуалу, который люди устраивают в форме банкетов, пикников с традиционным блюдом из мяса, зажаренного на решетке над углями, торжественных обедов. Во время этих церемоний современный человек ведет себя точно также, как он это делал миллион лет назад.

Вернемся к нашему приглашению в ресторан или на торжественный обед. Вам легче будет получить положительный ответ от вашего гостя в том случае, если он будет чувствовать себя непринужденно, раскованно, когда не будут проявляться его оборонительные жесты. Чтобы довести его до такого состояния, помня о том, что уже было сказано о наших предках, постарайтесь придерживаться следующих простых правил.

Первое, – где бы вы ни обедали, дома или в ресторане, постарайтесь сделать так, чтобы ваш гость сидел спиной к стене или экрану. Наукой доказано, что у человека повышается частота дыхания, сердцебиение 'и мозговое давление, если он сидит спиной к открытому пространству, особенно если за спиной постоянное движение. Кроме того, напряжение возрастает, когда спина человека повернута к входной двери или окну, если здание на первом этаже. Важно, чтобы свет был приглушенным, и играла мягкая фоновая музыка. Во многих первоклассных ресторанах вы можете увидеть камин или его имитацию, чтобы воссоздать образ костра, освещавшего пиршество первобытного человека. Лучше всего заказывать столик круглой формы и посадить вашего гостя за большим цветком так, чтобы у него был обзор публики, а он был скрыт от глаз возможных обольстительниц.

Вам проще будет добиться положительных результатов от вашего гостя при этих условиях, нежели бы это было в ресторане с ярким освещением, со столиками, расположенными на открытом пространстве и под звон тарелок, ножей и вилок. Шикарные рестораны используют различные интимные приемы релаксации для того, чтобы выкачивать крупные суммы денег из своих клиентов за ординарное меню, а мужчины любят приглашать женщин в такие .рестораны, чтобы окружить их романтикой и интимной атмосферой.

Глава XVII Различные способы искуственного повышения статуса

Повышение Статуса Человека за Счет Манипуляций с Креслом

Вам никогда не приходилось проходить собеседование при устройстве на работу? Может быть вы в этот момент чувствовали себя беспомощным и незначительным, а человек, проводящий собеседование, казался вам таким большим и важным? Если это так, то происходило это, вероятно, потому, что интервьюер очень хитроумно обставил свой кабинет, где все рассчитано на то, чтобы повысить его власть и статус, и принизить тем самым ваш. Создать такое впечатление помогают некоторые приемы с использованием кресел, стульев и другой мебели.

Повысить статус человека и его влияние можно с помощью следующих изменений формы кресла: увеличение его размеров и размеров его деталей, удлинение ножек стула, чтобы он был выше от пола, и правильное расположение кресла относительно посетителя.

Размеры Кресла и Его Деталей

В зависимости от высоты спинки стула (или кресла) может повышаться или понижаться статус человека, и известным примером этому могут послужить кресла с завышенными спинками. 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 поддан-ных. У крупного администратора кресло будет с высокой обтянутой кожей спинкой, а стул для посетителей будет иметь низкую спинку.

Крутящиеся стулья дают больше власти и свободы, чем стулья на устойчивых ножках, поскольку дают человеку свободу передвижения в тот момент, когда на него оказывают давление. Стулья на устойчивых ножках не позволяют свободно передвигаться, и это отсутствие свободы компенсируется использованием жестов и телодвижений, которые могут раскрыть чувства и отношения человека, сидящего на стуле. Кресла с подлокотниками, с откидными спинками и на колесиках лучше, чем обычные кресла.

Возвышение Стула

В главе ХШ рассказывалось о том, как можно повысить свой статус за счет возвышения стула, заметим, что делается это за счет возвышения стула над стульями других присутствующих. Известно, что некоторые крупные дельцы рекламного бизнеса любят сидеть на кресле с высокой спинкой, расположенном на максимальной высоте от пола, в то время как для своих посетителей оставляют место напротив на диванчике или на стуле, расположенном так, чтобы их лицо находилось на уровне стола администратора. Трюк заключается в том, чтобы сделать пепельницу недосягаемой для посетителя, что вызовет неудобства с его стороны при необходимости стряхнуть пепел.

Место Стула

Как уже говорилось в предыдущей главе, больше всего влияния и власти можно оказать на посетителя в том случае, если его стул расположен напротив вас по другую сторону стола. Обычный прием оказания давления заключается в том, чтобы поставить стул посетителя как можно дальше от стола администратора. Стул будет находиться в социальной или общественной территориальной зоне, что поможет снизить статус посетителя.

Продуманная Расстановка Мебели в Кабинете

Прочитав эту книгу, вы сможете теперь так обставить свой кабинет и расставить в нем мебель таким образом, чтобы иметь столько власти, статуса и возможности контролировать ситуацию, сколько вы пожелаете. Приведем пример, в котором рассказывается, как мы переделали кабинет одного босса и тем самым помогли ему решить некоторые проблемы во взаимоотношениях с подчиненными.

Джон, рядовой служащий страховой компании, получил назначение на должность руководителя компании и свой отдельный кабинет. Через несколько месяцев работы в этой должности он заметил, что его подчиненные относятся к нему с неприязнью, и их отношение становится особенно враждебным, когда они общаются с ним в его кабинете. Они отказывались подчиняться его указаниям и руководству, он узнал, что они сплетничают о нем за его спиной. Наши наблюдения за его взаимоотношениями с подчиненными показали, что ситуация особенно обострялась во время их нахождения в кабинете Джона.

Пока что мы не будем говорить о том, как мы вырабатывали навыки правильного руководства, а сконцентрируемся на не-вербальных аспектах проблемы. Вот как выглядел кабинет Джона в начале наших наблюдений:

1. Стул посетителя стоял в конкурирующей позиции относительно стула Джона.

2. Стены в его кабинете были сделаны из деревянных панелей и стеклянной перегородки, выходящей в общую комнату. Эта стеклянная перегородка снижала статус Джона и повышала статус подчиненного, сидящего на стуле для посетителей, потому что за его спиной были подчиненные, имеющие полную возможность наблюдать за всем, что происходит в кабинете.

3. Стол Джона имел переднюю стенку, скрывающую нижнюю часть его тела, что мешало его подчиненным следить за его жестами.

4. Стул посетителя был расположен так, что ему приходилось сидеть спиной к входной двери.

5. Джон в присутствии своего подчиненного имел обыкновение сидеть, заложив обе руки за голову (рис. 93) и перекинув ногу через подлокотник кресла (рис.129).

6. У Джона было винтовое кресло на колесиках с высокой спинкой и подлокотниками. Стул посетителя был обыкновенным стулом с. низкой спинкой, устойчивыми ножками и без подлокотников.

Учитывая, что от 60-80% коммуникации осуществляется за счет невербалики, становится очевидным, что невербальные аспекты коммуникации, характерные для данной ситуации, были катастрофическими. Чтобы спасти ситуацию мы сделали следующие изменения:

1. Стол Джона мы поставили непосредственно у стеклянной перегородки, что сделало его кабинет более просторным и увеличило обзор видимости для посетителей.

2. Место посетителя – «горячее место» – было перенесено в угловую позицию, что способствует более откровенному взаимодействию и позволяет, при необходимости, использовать угол стола как частичный барьер.

3. Стеклянную перегородку покрыли зеркальным покрытием, позво-ляющим Джону видеть все, что происходит в общей комнате, но его подчиненные не могут видеть, что происходит в его кабинете. Это повысило статус Джона и создало более интимную обстановку внутри кабинета.

4. В другом конце кабинета мы поставили круглый кофейный столик с тремя одинаковыми вертящимися креслами для проведения неофициальных, дружеских бесед.

5. При первоначальном расположении стола (рис. 158) половина его территории принадлежала посетителю, а после перестановки (рис. 159) территория стола стала большей частью принадлежать Джону.

6. Джон научился пользоваться открытыми жестами, отказавшись от жестов с перекрещиванием рук и ног во время общения со своими подчиненными у себя в кабинете, и стал чаще использовать жест открытых ладоней.

В результате его отношения с подчиненными улучшились, и они стали называть его покладистым и понимающим руководителем.

Что Еще Помогает Повысить Статус

Некоторые вещи, продуманно распределенные по территории кабинета, могут невербально повысить статус и авторитет его владельца. Рассмотрим некоторые примеры:

1. Низкие диванчики для посетителей.

2. Дорогая пепельница, стоящая вне зоны досягаемости посетителя, что вызывает у него ощущение неловкости, когда он пользуется пепельницей.

3. Зарубежный бокс для сигарет.

4. Несколько оставленных на столе красных папок с надписями «Совершенно секретно».

5. Развешенные по стенам фотографии, грамоты и награды, когда-то полученные владельцем.

6. Легкий портфель-дипломат. Тяжелые толстые портфели носят только бездельники.

Все, что вам требуется для повышения вашего статуса и авторитета, это немного поразмыслить над тем, какую невербальную информацию передает обстановка вашего кабинета или дома. К сожалению, большинство кабинетов руководителей обставлены так, как показано на рис. 158, и редко кто задумывается над теми негативными невербальными сигналами, которые невольно передаются посетителям.

Мы предлагаем вам внимательно осмотреть обстановку вашего кабинета и, используя полученную информацию, сделать все необходимые изменения к лучшему.

Глава XVIII Обобщение

Хотя общение посредством языка телодвижений осуществляется в течение более миллиона лет, научное изучение этого явления началось только в последние двадцать лет, и особую популярность оно получило в семидесятые годах. К концу этого века об этом явлении узнают люди всего мира и, я предвижу, что языку телодвижений и его значению для общения людей станут специально обучать в учебных заведениях.

Эта книга дает первичные знания о языке телодвижений, и я предлагаю вам заняться своим собственным исследованием и попол-нить свои знания теоретически и практически через приведенные в книге примеры.

Фактически, окружающая действительность и люди, обитающие в ней, являются лучшим научным и испытательным полигоном. Сознательное наблюдение за своими собственными жестами и жестами других людей является лучшим способом исследования приемов коммуникации, используемых самым сложным и интересным биоло-гическим организмом – самим человеком.

Оставшиеся страницы книги посвящены социальным и деловым ситуациям, и показано, как жесты и различные сигналы, подаваемые телом, образуют «букет», и как обстоятельства могут повлиять на ваше толкование жестов.

Однако, прежде чем прочитать эти страницы, внимательно просмотрите иллюстрации и проверьте себя, как вы научились толковать тот или иной жест.

Вы удивитесь, обнаружив, насколько улучшилась ваша восприимчивость и умение понимать жесты окружающих.

Совокупность Жестов. Жесты в Различных Обстоятельствах Повседневного Общения

Рисунок 160 – отличный пример совокупности жестов открытости. Ладони полностью раскрыты и развернуты в сторону собеседника, поза покорного подчинения, пальцы ладони расставлены, чтобы придать большую выразительность жесту. Голова находится в нейтральном положении, а руки и ноги раздвинуты.

Человек своей позой выражает покорное, неугрожаюшее отношение к собеседнику.

Рисунок 161 – это классический букет жестов, характерный для человека, говорящего неправду. Потирая веко, он смотрит в пол, а обе брови подняты. Голова отвернута в сторону и слегка опущена вниз, что характерно для негативных ощущений. А также на лице у него неискренняя, натянутая улыбка

Рисунок 162. Здесь налицо несовместимость жестов. Человек уверенно улыбается, пересекая комнату, но одна рука, поправляющая часы, находится поперек тела и образует частичный барьер, что подтверждает, что человек не уверен в себе (или в обстоятельствах).

Рисунок 163. Эта женщина относится неодобрительно к человеку, на которого она смотрит. Она не повернула к нему ни головы, ни корпуса тела, но смотрит на него искоса, а голова слегка наклонена вперед (неодобрение), брови .слегка изогнуты (гнев), а крепко скрещенные на груди руки обозначают оборонительную позицию. Уголки рта опушены.

Рисунок 164. В позе этого человека четко прослеживается превосходство, чувство территориальной собственности и господство над окружающими. Когда человек кладет обе ноги на стол, он проявляет свои территориальные претензии на это место. Дорогое кресло, в котором он сидит, подчеркивает его статус.

Рисунок 165. Ребенок поставил руки в бедра для того, чтобы иметь более внушительный, устрашающий вид. Подбородок выдается вперед, выражая вызов, а рот широко открыт, чтобы оскалить зубы, как это делают звери перед нападением на свою жертву.

Рисунок 166. Эту группу жестов можно описать одним словом -негативность. Папка выполняет роль барьера, а руки и ноги скрещены вследствие нервозности или оборонительное™ позиции. Пиджак застегнут, а темные защитные очки скрывают любые движения глаз или реакцию зрачков. Большая часть лица скрыта под бородой, от чего его внешность выглядит подозрительной.

Учитывая, что люди составляют 90% своего мнения о человеке за первые 90 секунд общения с ним, можно предположить, что этот человек вряд ли сделает первым шаг навстречу другому.

Рисунок 167. Оба человека стоят в агрессивной позе готовности, причем человек слева вызывающе поставил руки на бедра, а человек справа заложил большие пальцы за ремень брюк. Человек слева менее агрессивен, чем человек справа, тот, кто справа, к тому же, принял угрожающую позу, направив корпус тела прямо на соперника. Выражение его лица также соответствует его жестам.

Рисунок 168. Человек слева сидит верхом на стуле для того, чтобы контролировать ход беседы или оказывать доминирующее влияние на человека справа. Он также пользуется жестом – «прямой разворот тела», направленным на человека справа от него. Он стиснул пальцы, и его ноги сведены вместе под стулом, что говорит о его расстроенных чувствах, возможно от того, что он не может убедить своих собеседников в своей правоте. Человек в центре чувствует себя выше остальных двух, о чем говорит его жест обеих рук, заложенных за голову. Кроме того, он зафиксировал одну ногу на колене другой ноги, а этот жест говорит о его несогласии и намерении поспорить. У него повышающий статус стул, который вращается, откидывается назад, катается на колесиках и Имеет подлокотники. Человек справа сидит на стуле, который не способствует повышению статуса, это стул с низкой спинкой, устойчивыми ножками без колесиков, и никаких украшений. Его руки и ноги тесно переплетены (оборонительная позиция), голова наклонена вниз (враждебность). Все указывает на то, что человек не верит тому, что ему рассказывают.

Рисунок 169. Эта женщина демонстрирует классические жесты женского кокетства. Одна нога у нее выставлена вперед, указывая на человека слева (интерес), серия жестов – «руки на бедре» и «большой палец за поясом» говорит о сексуальной готовности, привлекательно выставлено левое запястье, и она при курении выпускает дым вверх (положительный настрой, уверенность в себе). Она также искоса поглядывает на человека слева, а он отвечает на ее кокетливые жесты своими жестами: он поправляет галстук (прихорашивание), и носок его ноги направлен на женщину. Голова его поднята вверх (заинтересованность). Видно, что мужчина в центре группы не в восторге от присутствия другого, т.к. он отвернулся от него и смотрит на него вызывающим взглядом искоса. Его ладони не видны, и он направляет дым при курении вниз (отрицательное отношение), кроме того, он опирается о стену (территориальный вызов).

Рисунок 170. Человек слева характеризуется высокомерным поведением по отношению к человеку, сидящему напротив него, потому что он использует жесты превосходства над другими. Его веки полузакрыты, а мозг пытается отгородиться от присутствия этого человека. Голова откинута назад, чтобы можно было снисходительно смотреть сверху вниз. Воинственность его позы проявляется в том, что колени крепко сжаты, а обе руки, держащие бокал с вином, образуют барьер. Человек в центре явно исключен из разговора, так как двое других не образуют треугольную приглашающую позицию. Он, однако, держится обособленно, что видно по его жестам -большие пальцы в кармане жакета (превосходство), он откинулся на спинку стула и демонстрирует область гениталий. Голова его находится в нейтральном положении. Человек справа уже сыт по горло этим пренебрежением и принял стартовую позицию (готовность уйти), а тело его направлено на ближайшую дверь на выход. Его брови и уголки рта опущены, голова слегка наклонена вниз, – все в совокупности обозначает недовольство и неодобрение.

Рисунок 171. Человек справа и человек слева образовали закрытую диспозицию, чтобы показать человеку в центре, что o он не принят в их компанию. Человек в середине относится к другим с чувством превосходства и сарказмом, что видно из его жестов – одна рука держится за лацкан пиджака, а палец этой руки отставлен вверх (чувство превосходства), В дополнение к этому высмеивающий жест в сторону человека, стоящего слева, заставил его отреагировать оборонительной позой (скрещенные ноги), а также агрессивным жестом – заложенные руки за спину при одной руке, захватывающей предплечье другой (самообладание); характерен также и взгляд искоса. Человек слева также не в восторге от поведения человека посередине. Он скрестил ноги (оборонная поза), рука в кармане (нежелание соучаствовать), взгляд в пол и потирание шеи рукой.

Рисунок 172. Эта группа людей также находится в напряженной обстановке. Все трое мужчин сидят, откинувшись на спинки своих кресел, чтобы быть подальше друг от друга. Причиной такой напряженной ситуации является человек справа, что видно по комплексу его негативных жестов. Во время разговора он трогает нос рукой (обман), его правая рука лежит поперек тела, образуя частичный барьер (защитная поза). То, что его не интересует мнение других присутствующих видно по закинутой на подлокотник кресла ноге и по развороту туловища в сторону от собеседников. Человеку слева не нравится то, что говорит человек справа, потому что он обирает несуществующие ворсинки со своей одежды (неодобрение), одна нога его закинута на другую (оборонительная поза) и ноги отвернуты в сторону (отсутствие интереса). Человек в центре хотел бы что-нибудь сказать, но сдерживает свое мнение. Это видно по рукам, стиснутым в кулак, и прижатым друг к другу лодыжкам. Он также бросает невербальный вызов человеку справа, потому что его туловище направлено прямо на него.

Рисунок 173. На этом рисунке мужчина слева и женщина отзеркалили жесты друг друга и, сидя на кушетке, они напоминают две копии. Эта пара очень заинтересована друг другом. Они поставили руки таким образом, чтобы были видны запястья, а их колени смотрят друг на друга. Человек в центре сидит с натянутой улыбкой, и может показаться, что он заинтересован в том, что говорит другой мужчина, но это не соответствует его другим жестам и выражению лица. Голова наклонена вниз (неодобрение), брови изогнуты (гнев), и он косо смотрит в сторону другого мужчины. Кроме того, его руки и ноги крепко переплетены (оборонная позиция). Все это указывает на то, что человек настроен явно отрицательно.

Рисунок 174. Человек слева демонстрирует превосходный букет жестов, передающих доверие, открытость и честность. Это протянутые ладони, выдвинутая вперед нога, поднятая голова, расстегнутый пиджак, расставленные руки и ноги. Он наклоняется вперед и улыбается. К несчастью, его позиция не находит отклика у присутствующих. Женщина сидит глубоко откинувшись на спинку стула и перекинув ногу за ногу (оборонная позиция), она использует правую руку как частичный барьер (оборонная поза). Ее стиснутые кулаки свидетельствуют о враждебном отношении. Голова наклонена вперед, и женщина прибегает еще к жесту критической оценки (рука под щекой). Мужчина в середине использует шпилеобразный жест, указывающий, что он чувствует себя уверенно и выше других. Сидит он, положив ногу на колено другой ноги, демонстрируя свое критическое отношение. Общая поза – негативная, т.к. он сидит, откинувшись назад со склоненной головой.

Эти три человека показаны в рамках обычной ситуации, складывающейся на любой вечеринке. Здесь можно проследить, как применяются типичные защитные и агрессивные жесты, а также жесты ухаживания.

Рисунок 175. Все двое стоят со сложенными на груди руками, а двое скрестили и ноги (оборонительная поза). Туловища всех троих не ориентированы навстречу друг другу, – все говорит о том, что они встретились впервые. Человек справа очень заинтересован этой женщиной, что видно из того, как он развернул свою правую ногу носком в ее сторону и смотрит на нее искоса. Взгляд его сочетается с поднятыми бровями (интерес) и улыбкой, кроме того корпус его тела слегка наклонен в сторону .женщины.

Рисунок 176. Невербальная ситуация изменилась. Женщина распрямила ноги и стоит в нейтральной позиции. Мужчина слева тоже распрямил свои ноги и поставил одну ногу носком в сторону женщины (интерес). Он заложил большие пальцы обеих рук за пояс брюк, если этот жест предназначается мужчине, он трактуется как агрессивный. Если же он предназначается женщине, то становится сексуальным жестом. Он также выпрямился, чтобы казаться выше. Мужчина справа, кажется, смущен поведением первого мужчины, что видно из того, что он сильно выпрямился, бросает косые взгляды на мужчину слева: брови его опущены (неодобрение), а улыбка пропала.

Рисунок 177. Сейчас уже совершенно четко видно по жестам, как определились отношения и симпатии. Мужчина слева остался в прежней позе с заложенными пальцами за пояс брюк и развернутым в сторону женщины носком. Кроме того, он слегка развернул свое тело навстречу женщине, чтобы получился полный заигрывающий жест. Пальцы рук сильнее сжимают ремень, а тело выпрямилось. Женщина отвечает на- эти сигналы ухаживания своими собственными жестами, показывая, что она увлечена «игрой». Она расслабила руки, повернулась лицом к этому мужчине, а одна нога носком повернута в его сторону. Ее жесты кокетства – прикосновение к волосам, обнаженные запястья и доброжелательное выражение лица. Куря, она выдыхает дым вверх (уверенность). Мужчине справа не нравится то, что его исключили из компании, это видно по его жесту – руки на бедрах (агрессивная готовность).

В заключении скажем, что мужчина слева завоевал внимание женщины, а другому мужчине следует поискать себе партнера где-нибудь в другом месте.

1. Hess, E. The Tell-Tale Eye, New York, 1975. Похоже, на русский язык не переведена. – *Прим. Багузина.* [↑](#footnote-ref-1)