

ПСИХОЛОГИЯ

ВСЁ ПО ПОЛОЧКАМ



Оксана  
Сергеева

**49** простых  
правил

# ЯЗЫК ЖЕСТОВ

**Как читать  
мысли  
без слов?**

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

*Текст предоставлен издательством «Эксмо»*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=174668](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=174668)*

*Язык жестов. Как читать мысли без слов? 49 простых правил: Эксмо;*

*Москва; 2008*

*ISBN 978-5-699-29064-2*

### **Аннотация**

Можно ли узнать настроение человека по его внешнему виду? Можно ли определить, какое он принял решение, если не было сказано ни слова? Можно ли обмануть так, чтобы никто этого не заметил, или уличить человека в обмане без детектора лжи? Можно, если вы умеете читать тайный язык жестов! Перед вами свод уникальных правил, которые помогут вам стать специалистом в общении без слов. Вы научитесь не только читать мысли и чувства, которые от вас хотят скрыть, но и обретете уверенность в общении с любыми собеседниками.

# Содержание

Введение	4
Глава 1	6
Конец ознакомительного фрагмента.	16

# **Оксана Сергеева**

## **Язык жестов. Как читать мысли без слов?**

### **49 простых правил**

#### **Введение**

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

Мы зачастую не замечаем очевидного: мы верим формально сказанным словам согласия, в то время как человек отрицательно кивает головой, пытаясь нас предупредить – я не согласен. Мы не обращаем внимания на то, что человек, встречающий нас с улыбкой, скрестил на груди руки – при-

знак оборонительной позиции – «мне некомфортно и неудобно».

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

# **Глава 1**

## **О чем говорят человеческие жесты?**

### **Правило № 1**

#### **Как распознать жесты из категории «Я задумался»**

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

Необходимо помнить, что у человека, находящегося в раздумье, наиболее активной является зона головного мозга, поэтому он пытается акцентировать на ней наше внимание, как бы предупреждая: «Не мешайте – я думаю». Для человека, который задумался, отвлекся от беседы, характерны следующие жесты: руки у лба в различных позициях, человек

может потирать виски, почесывать затылок. У подобного рода жестов есть еще одно предназначение: человек таким образом пытается повысить эффективность работы головного мозга, настраивает свой «мыслительный аппарат» на решение трудной задачи. Отсюда всевозможные поглаживания и почесывания.

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

По позе размышляющего человека можно приблизительно определить, о чем он думает. Если человек опирается на правую руку или потирает правый висок, значит, в его размышлениях задействовано левое полушарие мозга (по закону перекрестного распределения зон влияния мозга), которое отвечает за логические, аналитические способности человека. Следовательно, в данный момент человек занят анализом, его занимают вопросы, требующие детальных вычислений. Взгляд человека в этом случае может быть сосредоточен, сфокусирован на одной точке. Если человек опирается на левую руку, значит, задействовано правое полушарие

мозга, которое отвечает за чувственную сторону человеческой натуры. Человек скорее всего философствует, фантазирует, его размышления лишены четкости, конкретности и не требуют анализа. Взгляд не сфокусирован на одной точке, а, напротив, расплывчатый, направлен в никуда.

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

## **Правило № 2**

### **Как распознать жесты из категории «Мне интересно»**

Важно понять, интересны ли вы собеседнику. Нередко вербальные признаки интереса являются мнимыми, и только с помощью невербального общения можно понять, насколько вы заинтересовали собеседника. Вербально собеседник может проявить



интерес, задавая вопросы, уточняя детали, прося повторить. Но это, увы, не стопроцентный показатель интереса. Вопросы могут означать лишь нежелание вас обидеть, формальную вежливость, но не интерес.

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

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

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

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

и не принесет нужных вам результатов.

## **Правило № 3**

### **Как распознать жесты из категории «Я вас уважаю»**

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

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

локте. Таким образом, человек не должен доставлять вам неудобства, не должен заставлять вас тянуться. Скорее наоборот, он пытается создать максимально комфортные для вас условия.

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

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

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

шей стране, как правило, объятия приемлемы только между близкими друзьями и родственниками.

## **Правило № 4**

### **Как распознать жесты из категории «Я сомневаюсь»**

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

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

Для человека, который не принял решения, характерны жесты и позы раздумья, которые обозначают, что он еще анализирует ситуацию и полон внимания. Он может выражать недоверие. Если человек сомневается в приводимых вами аргументах, он пытается не смотреть вам в глаза. Его взгляд

может блуждать по комнате, он может смотреть в окно, пытаться абстрагироваться от ваших доводов и самостоятельно обдумывать плюсы и минусы вашего предложения. Еще более опасное направление взгляда – в сторону выхода. Это означает, что он склоняется к отрицательному ответу и намерен в ближайшее время уйти.

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

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

Еще один жест, ярко свидетельствующий о том, что человек находится в состоянии сомнения – это пожимание плечами. Зачастую это – неосознанный жест. К примеру, человек может соглашаться с вами или не соглашаться, но при этом он совершенно ненамеренно пожимает плечами – это невербальный сигнал, который обозначает его неуверенность в принятом решении. Такая дисгармония в словесном и невербальном поведении говорит о том, что вы можете изменить

ситуацию. Даже если ваш собеседник принял решение, которое вам невыгодно, вы можете его переубедить. Если же он согласился с вашими доводами, но выражает неуверенность – пожимает плечами, это свидетельствует о том, что вы должны закрепить его уверенность в принятом решении. Иначе, поговорив с другими людьми, он изменит свое мнение.

## **Правило № 5**

### **Как распознать жесты из категории «Я настороже»**

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

Человек начинает использовать особые жесты, которые обозначают следующее: «Стоп. Остановитесь. Я чувствую, что здесь есть подвох». Если человек скрестил руки на груди, при этом направил кончики пальцев в разные стороны, обратил вытянутую руку и ладонь к вам, то это сигнализи-

рует о том, что вы должны остановиться. У вытянутой руки есть еще иные значения: прежде всего этот сигнал не даст вам приблизиться, вторгнуться в его личное пространство, человек неосознанно ставит между вами барьер, кроме того, пытается таким образом закрыть вам рот, чувствует в ваших словах скрытую угрозу.

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

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

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.