

# ЯЗЫК

## ТЕЛОДВИЖЕНИЙ

ЧТЕНИЕ МЫСЛЕЙ ПО ЖЕСТАМ

**Любовь Орлова**  
**Язык телодвижений.**  
**Чтение мыслей по жестам**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68797458](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68797458)*

*Язык телодвижений. Чтение мыслей по жестам / авт.-сост. Орлова*

*Любовь: Харвест; Минск ; 2007*

*ISBN 978-985-16-0581-7*

### **Аннотация**

Эта книга описывает действенный и широко признанный практический метод психологии, называемый «Язык нашего тела», используемый в общении, бизнесе, образовании в последние двадцать лет для налаживания и углубления межличностного общения. Искусство понимания людей по методике «Язык нашего тела» является крупным достижением в области развития межличностных отношений, позволяя тому, кто им уверенно владеет, быстро и безошибочно определять ключевые особенности характера собеседника и тем самым делать общение с ним более продуктивным.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

# Содержание

Введение	5
Методика «Язык нашего тела»	8
Как работать с этой книгой?	12
Часть I	15
Глава 1	17
Тест «Хорошо ли я понимаю окружающих?»	17
Анализ кода языка тела	28
Десять качеств знатоков людей	34
Конец ознакомительного фрагмента.	37

**Язык телодвижений.  
Чтение мыслей по жестам  
Автор-составитель  
Любовь Орлова**



© Подготовка и оформление. ООО «Харвест», 2007

# Введение

Вероятно, каждый из тех, кто сейчас читает эти строки, занимался изучением иностранного языка, то есть языка той или иной чужой страны, населенной тем или иным народом. Однако существует также международный язык – общедоступный и понятный. Это «боди лэнгвидж» – язык жестов, мимики и телодвижений человека, язык невербальной коммуникации (общения без слов).

Существует разница в применении двух языков общения между людьми. Словесный (вербальный) канал используется для передачи информации, в то время как мимика и жесты применяются для «обсуждения» межличностных отношений, а в некоторых случаях используются вместо словесных сообщений. Например, женщина может послать мужчине «убийственный» взгляд, и она четко передаст ему свое отношение, даже не раскрыв при этом рта. Психологами установлено, что в процессе общения людей от 60 до 80 % сообщений доносится путем применения невербальных средств выражения, и только 20–40 % информации передается с помощью вербальных средств (только слов).

Когда мы говорим, что человек чувствителен и обладает интуицией, мы имеем в виду, что он обладает способностью читать невербальные сигналы другого человека. То есть когда мы говорим, что «шестое чувство» подсказывает нам, что

кто-то сказал неправду, то в действительности замечаем разногласие между языком тела и сказанными этим человеком словами.

Особенностью невербального «языка» тела является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному способу общения.

По вопросу о природе невербального общения людей существует две принципиально разные точки зрения. Ученые, разделяющие первую точку зрения, говорят о том, что невербальное общение формируется в рамках конкретной культуры и лингвистической группы. Вторая группа ученых-специалистов в области естественных наук – этологи, приматологи, физиологи, психологи – обращает внимание на биологические основы поведения человека. Эти ученые говорят, что человечеству присущи универсальные жесты, мимика, позы, которые в равной мере понятны людям самых разных культур. Современные данные из области невербальной коммуникации свидетельствуют о том, что право на существование имеют оба этих подхода.

«Язык» тела подделывать можно, но на очень короткое время, поскольку вскоре организм человека произвольно передаст сигналы, противоречащие его (человека) сознательным действиям. Хотелось бы отметить, что подделывать язык тела и подражать ему в течение долгого периода време-

ни трудно и бесполезно, но полезно научиться использовать положительные, открытые жесты для успешного общения с другими людьми и избавиться от жестов, несущих отрицательную, негативную окраску. Из этой книги вы узнаете о жестах и телодвижениях, которые часто встречаются в повседневной жизни и которые, может быть, пойдут вам на пользу при обсуждении договоров или беседе с другими людьми.

# Методика «Язык нашего тела»

Не правда ли, было бы неплохо уметь постигать сущность людей? Уметь с первого взгляда распознать ход их мыслей, их заботы, симпатии и антипатии? Владей мы телепатией, было бы нетрудно выбрать лучший способ привлечь к себе внимание окружающих людей, разрешить конфликт, заключить сделку или просто помочь человеку почувствовать себя легко и непринужденно.

Но, если вы не владеете в совершенстве этим даром, я могу предложить вам в помощь методику «Язык нашего тела» – признанный учеными метод, позволяющий проникнуть в сущность человека, используя особенности его внешности, лексикона, жестов. Эта методика разработана на основе трудов известных антропологов, включая исследование американского ученого Дезмонда Морриса, который тщательно изучал выражения лица человека, чтобы разобраться в особенностях человеческого общения. Полученные ими результаты помогают нам более глубоко понять поведение людей, что, в свою очередь, дает ключ к определению их характеров.

Труды Дезмонда Морриса, Аллана Пиза и других ученых, посвященные анализу языка тела, сформировали у меня совершенно новый подход к пониманию людей. Неустанное наблюдение за некоторыми людьми в течение определенного

периода времени с точки зрения всех шести кодов общения – мимики, жестики, таксики, проксемики, манеры держаться, психотопографии – позволили мне распознать истинную сущность этих людей, лучше понять саму себя и безошибочно решить, с кем следует контактировать, а с кем необходимо расстаться, чтобы моя жизнь изменилась к лучшему.

В числе моих клиентов были люди из разных слоев общества и всех возрастов, в том числе имеющие определенные психологические и эмоциональные проблемы. Были среди них и инвалиды, и совершенно здоровые, очень уравновешенные и высокоодаренные люди – спортсмены, врачи, домохозяйки, бизнесмены, юристы и политики.

Общаясь со своими клиентами, я досконально изучала не только манеру их речи, но и имидж. Чтобы сделать правильный вывод и выработать соответствующий план действий, я рассматривала их буквально с головы до ног, изучала малейшие нюансы их речи, посадку головы, выражение лица, походку, манеру сидеть или стоять. Я внимательно слушала и тщательно анализировала все, о чем они говорили и как они это делали.

Проанализировав внешность и манеру речи людей, обратившихся ко мне за помощью, я точно определяла их характер и догадывалась о том, что творится у них в душе. Я могла сказать, что переживали мои клиенты, просто послушав их и понаблюдав за ними. Я могла узнать то, что считала важным, по их позам, мимике, взглядам и манере держаться.

Моих клиентов весьма поражали те разоблачения, которые происходили во время наших занятий. Один из них, сорокавосемилетний мужчина, весьма преуспевающий бизнесмен, был просто потрясен, когда я сказала ему, что, по-видимому, у него с отцом большие проблемы. Он никак не мог понять, как я узнала этот секрет, поскольку он никому о нем не рассказывал, но для меня все было достаточно очевидно, потому что я замечала агрессивный тон, стиснутые зубы, подергивание лица и другие особенности мимики, которые появлялись у него, когда бы он ни заговорил о своем отце.

Кропотливое исследование мельчайших внешних проявлений личности помогали мне не только раскрывать характер и личность клиентов, но и предсказывать, что случится с ними в будущем. Я могла дать им рекомендации, как исправить свое поведение, чтобы никогда больше не попадать в ситуации, из которых они не сумеют выйти без потерь. В результате их личная и профессиональная жизнь изменилась к лучшему. Они научились правильно преподнести себя собеседнику и публике, исправили свою речь и обрели большую уверенность в себе.

В этой книге я постараюсь показать, что научиться распознавать людей может каждый. Это умение отнюдь не является привилегией экстрасенсов или тех, кто получил хорошее образование или обладает особым чутьем. Это под силу любому человеку. Я поделюсь с вами тем, как можно точно оценить любую ситуацию, и это пригодится вам.

Прочитав эту книгу, вы тоже научитесь использовать язык своего тела в достижении нужных вам целей и для самоутверждения в обществе. Вы обретете большую осведомленность в области психологии и лучшую защищенность от ошибок в оценке людей, сможете определить, с кем вам следует дружить, а от кого желательно держаться на расстоянии. В результате вы добьетесь больших успехов в вашей профессиональной деятельности и в личной жизни.

# Как работать с этой книгой?

Чтение этой книги не будет похожем на чтение развлекательных книг по нескольким причинам. Я хочу, чтобы вы воспринимали ее скорее как практический курс, чем как простой справочник. Вполне возможно, что после ее прочтения вы измените свои критерии и оценки методов общения с людьми. Конечно, это преждевременные заявления, но они основаны на двадцатилетнем опыте обучения искусству распознавания типов тысяч людей из различных слоев общества.

Данная книга делится на десять частей. Часть первая «Общее представление о методе “Язык нашего тела”» – введение в искусство распознавания кодов языка наших телодвижений. Из второй части «Мимика» вы узнаете о том, как научиться понимать внешние проявления человеческих чувств и эмоций по движениям мышц лица. Третья часть познакомит вас с языком жестов. Информация, изложенная в четвертой части, будет полезна тем, кто хочет узнать о сексуальных жестах мужчин и женщин. Пятая часть – проксемика – раздел психологии, изучающий расположение людей в пространстве при общении. Шестая часть содержит подробную информацию о таксике – телесных контактах человека и их значении. Из седьмой части многим будет интересно узнать о том, как понять человека по его манере держаться. В вось-

мой части изложен материал, знакомящий читателей с психопографией – организацией человеком пространства вокруг себя. Из девятой части вы узнаете, как правильно интерпретировать жесты и мимику людей и какие факторы влияют на эту интерпретацию. Книга завершается десятой частью, содержащей советы по созданию доверительных отношений между людьми.

На протяжении всей книги я старалась предугадать, какие вопросы могут у вас возникнуть, и, по мере возможности, ответить на них. Кроме того, в этой книге вы найдете множество примеров из реальной жизни, иллюстрации, которые помогут вам освоить «боди лэнгвидж» – язык тела.

Иногда мне задают вопрос: «Не дает ли эта книга людям, овладевшим искусством понимания, несправедливое преимущество перед людьми, с ним не знакомыми? Не может ли она служить орудием для подчинения себе людей?»

Я множество раз сталкивалась с этим вопросом. Мой ответ таков: искусство понимания – лишь инструмент. И, как любой другой инструмент, оно может быть использовано для различных целей. Молоток в руках Микеланджело мог использоваться для создания шедевра, такого как «Давид». В руках сумасшедшего этот же молоток может стать орудием убийства. Разница заключается в намерениях человека, в руках которого находится этот молоток.

Я хорошо понимаю, что искусство разбираться в людях являет собой могущественный инструмент. Я также пони-

маю, что некоторые люди, овладев этим искусством, используют его с той же целью, с которой некоторые используют физическую силу, превосходящий интеллект или природное обаяние, – подчинять себе людей. Я хочу, чтобы вам были совершенно ясны мотивы, побудившие меня написать эту книгу. Я не задавалась целью дать одним людям преимущество над другими, а хотела помочь людям как можно лучше понять себя и окружающих, достигнув при этом новых высот в общении. Наконец, решив поделиться с вами своими открытиями, я надеялась на то, что польза, принесенная многими людьми, познавшими искусство общения, будет значительно больше, чем возможный вред от недостойного использования его некоторыми читателями. При более тесном общении достигается лучшее понимание, терпимость друг к другу. Оно способствует мирному разрешению конфликтов.

Я ставила перед собой именно эти цели.

# Часть I

## Общее представление о методе «Язык нашего тела»

Метод «Язык нашего тела» основан на следующих разделах психологии: мимике, жестике, таксике, проксемике, манере держаться, психотопографии.

**Мимика** изучает движения мышц лица как внешние проявления человеческих чувств и эмоций. **Жестика** исследует жестовые движения отдельных частей тела: позы, осанку, поклоны, походку. **Таксика** анализирует телесные контакты: рукопожатие, поцелуи, касания, поглаживание, отгаливание и пр. **Проксемика** исследует расположение людей в пространстве при общении. **Манера держаться** говорит о социальном статусе человека и его душевном состоянии. **Психотопография** – отрасль прикладной психологии, которая занимается всем спектром пространственных координат – расположением предметов, мебели, людей друг относительно друга в различных формах общения (переговоры, тренинги, семинары, лекции, личное общение).

Процесс восприятия одним человеком другого выступает как обязательная составная часть общения и составляет то, что называют **перцепцией**. Поскольку человек вступает в общение всегда как личность, постольку он и другим чело-

веком – партнером по общению – также воспринимается как личность. На основе внешней стороны поведения мы как бы «читаем» другого человека, расшифровываем язык его тела. Впечатления, которые возникают при этом, играют важную регулятивную роль в процессе общения.

В следующей главе я предлагаю вам тесты, благодаря которым вы сможете определить степень своей способности распознавать людей по невербальным знакам.

# Глава 1

## Тесты

### Тест «Хорошо ли я понимаю окружающих?»»

Чтобы определить, насколько хорошо вы владеете основными навыками общения, нужно сначала оценить, какими способностями вы обладаете в настоящий момент.

Быть может, вы обладаете способностью подмечать любое проявление человеческих чувств. Быть может, вы прекрасно умеете пользоваться этим даром и практически всегда составляете о людях верное представление. «Раскусив» человека, вы, возможно, сумеете достойно противостоять ему, а может быть, и нет, потому что не захотите создавать проблемы. Нравиться окружающим для вас может оказаться куда важнее, чем сохранить в неприкосновенности свое собственное «Я». А может быть, вы принадлежите к типу людей, которые не отличаются большой догадливостью или настолько далеки от подобных вещей, что так и притягивают к себе тех, кто ведет себя с ними непорядочно.

Выберите для каждого вопроса ответ «верно» или «неверно». Отвечайте честно. Правильным обычно является ответ,

который приходит вам в голову первым, поэтому не пытайтесь себя корректировать.

1. Каждый раз, когда я выхожу из дома, я всегда рассматриваю людей, которые меня окружают.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

2. Когда я иду по улице, то обращаю внимание на то, идет ли кто-нибудь сбоку или позади меня.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

3. Первое, что я замечаю в человеке, – лицо.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

4. Я всегда оцениваю то, как человек одет.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

5. Я всегда спрашиваю себя, почему мне не нравится тот или иной человек или та или иная ситуация.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

6. Я сразустораживаюсь, если в поведении человека мне что-то не нравится, и немедленно составляю о нем свое мнение.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

7. Я не удивляюсь, если мое первое впечатление оказывается правильным. Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

8. Если мне кто-то не нравится, я не могу избавиться от этого ощущения. Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

9. Если мне кто-то не нравится, я задумываюсь, почему он меня так раздражает. Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

10. Если мне кто-то нравится, я анализирую, почему я к

нему так отношусь.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

11. Если кто-то мне сразу не понравился без видимых причин, я не буду пытаться избавиться от этого чувства или объяснить его тем, что у меня просто был тяжелый день.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

12 Я запоминаю практически все, что мне говорят.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

13. Разговаривая с человеком, я всегда внимательно слежу за его выражением лица.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

14. Я всегда обращаю внимание на тон, которым человек со мной говорит, и поэтому всегда догадываюсь о его настроении.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

15. Я не легковверен – верю далеко не всему, что мне говорят.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

16. Я задаю людям вопросы и добиваюсь, чтобы они отвечали за свои слова, потому что прошу у них объяснений, особенно если с чем-нибудь не согласен.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

17. Обычно я сразу вижу, когда кто-нибудь лжет или преувеличивает.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

18. Я сразу замечаю, когда кто-то сердится.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

19. Я сразу замечаю, когда кому-то грустно.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

20. Я сразу замечаю, когда кто-то напуган.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

21. Я сразу замечаю, когда мне угрожают.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

22. Я сразу замечаю, когда кто-то в меня влюблен.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

23. Я сразу замечаю, когда у человека прекрасное настроение.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

24. Я всегда чувствую, если кому-то не нравлюсь.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

25. Я сразу замечаю, когда кто-то удивлен.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

26. Я сразу чувствую, когда мне говорят правду.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

27. Я сразу чувствую, когда человек мне безразличен.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

28. Разговаривая с человеком, я всегда чувствую, когда ему становится скучно.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

29. Я всегда понимаю, когда исчерпал чужое гостеприимство.

Верно\_\_\_ Неверно\_\_\_

30. Я стараюсь держаться подальше от некоторых людей, которые доставляют мне одни неприятности.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

31. Когда мне нужно кого-нибудь охарактеризовать, я обычно сразу вспоминаю его манеру вести себя, стоять, ходить.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

32. Я могу точно вспомнить, с какой интонацией мне рассказывали ту или иную историю.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

33. Я без труда могу вспомнить любой эпизод из своего прошлого и свои ощущения.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

34. Я легко могу припомнить манеру речи человека, с которым я только что познакомился.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

35. Если бы мне потребовалось описать чью-нибудь манеру речи, я легко вспомнил бы ее и рассказал другим.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

36. Мне доводилось испытывать испуг или дискомфорт в присутствии нового человека без видимых причин.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

37. Находясь на отдыхе, я часто подмечаю то, на что другие не обращают никакого внимания.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

38. Мне часто удается найти что-то первым.

Верно\_\_Неверно\_\_

39. Я могу процитировать то, что мне сказали.

Верно\_\_Неверно\_\_

40. Я обычно помню, как добраться куда-нибудь, даже если был там всего несколько раз.

Верно\_\_Неверно\_\_

41. Я свободно выражаю свои чувства.

Верно\_\_Неверно\_\_

42. Я не боюсь показать человеку, что сержусь.

Верно\_\_Неверно\_\_

43. Я легко могу выразить свою любовь или привязанность.

Верно\_\_Неверно\_\_

44. Я всегда осознаю свои ощущения.

Верно\_\_Неверно\_\_

45. Я всегда обращаю внимание на запах, вид и качество еды.

Верно\_\_Неверно\_\_

46. Я всегда замечаю, когда кто-то говорит невпопад.

Верно\_\_Неверно\_\_

47. Я редко пропускаю мимо ушей сомнительный комплимент или язвительное замечание и сразу понимаю, что человек на самом деле хотел сказать.

Верно\_\_Неверно\_\_

48. Когда я бываю в приподнятом настроении, то могу громко смеяться, весело танцевать или громко разговаривать.

вать.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

49. Когда мне что-то не нравится, я часто реагирую на это чисто физически: у меня перехватывает дыхание или начинает сосать под ложечкой.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

50. Когда мне что-то не нравится или я нахожусь в напряжении, то начинаю сильно потеть.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

51. Я замечаю за собой, что слишком много или мало ем, когда меня что-то беспокоит.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

52. Я не спешу разделить всеобщий энтузиазм, как бы ни радовались те, кто меня окружает.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

53. Я всегда чувствую, когда кого-то огорчил.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

54. Я всегда вижу, когда кто-то действительно ко мне хорошо относится.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

55. Я могу описать внешний вид человека в мельчайших деталях.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

56. Если люди непоследовательны в том, что говорят, я часто обращаю на это их внимание.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

57. Если я заподозрю, что человек мне лжет, то буду задавать ему все новые и новые вопросы.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

58. Я всегда помню о своем первом впечатлении о человеке.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

59. Я всегда вижу, какое у человека настроение.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

60. Я всегда вижу, когда кто-либо говорит то, что не соответствует выражению его лица или жестике.

Верно\_\_\_Неверно\_\_\_

### **Подсчет результатов теста**

Закончив отвечать на вопросы, поставьте себе один балл за каждый ответ «верно», ноль баллов – за ответ «неверно» и подсчитайте общую сумму баллов.

### **60 баллов: у вас прекрасная восприимчивость.**

Если вы ответили «верно» на каждый вопрос, примите мои поздравления! Это означает, что вы очень восприимчивы и отлично знаете самого себя. Вы также хорошо знаете людей и мир, который вас окружает. Вы, вероятно, крайне редко ошибаетесь в людях и обычно всегда все делаете правильно. Вы твердо придерживаетесь своих моральных принципов и по-настоящему равнодушны к другим людям.

Вы не из тех, кто поверхностно судит о людях, наоборот,

вы всегда составляете о них верное представление. Вы чувствительны и любознательны, стараетесь проникнуть в суть вещей и видеть людей такими, какие они есть на самом деле. По всей видимости, вы – лидер и можете принести обществу ощутимую пользу.

Но даже если вы набрали максимум баллов, работа для вас все равно найдется: продолжайте шлифовать и оттачивать вашу замечательную способность понимать людей.

### **От 40 до 59 баллов: у вас хорошая интуиция.**

Эта сумма означает, что у вас хорошее чутье, но иногда вы раскаиваетесь в том, что не прислушались к внутреннему голосу. Вы ругаете себя, когда делаете что-то, заранее зная, что ничего хорошего из этого не выйдет, и тогда вы очень себе не нравитесь. Однако в большинстве случаев вы доверяете своим ощущениям и искренне довольны собой.

Вам необходимо помнить, что вы гораздо чаще бываете правы, чем не правы. Вам нужно поработать над своим чувством собственного достоинства и самоуважения, а также развивать у себя качества лидера. И наконец, вам следует обратить внимание на то, как вы принимаете решения. Помните, как вы меняете свою точку зрения в различных ситуациях, и постарайтесь придерживаться решений, принятых в самом начале.

Не забывайте: все, что вы делаете в своей жизни, должно нравиться прежде всего вам, а уж потом кому-либо друго-

му. Вам нужно хорошенько подумать над тем, что вы хотите делать, а не над тем, что, по вашему мнению, вы делать обязаны – не пытайтесь подавлять свои чувства. Если вы хотите лучше узнать людей, старайтесь смотреть в корень, задавайте больше острых вопросов, чтобы понять, кто они на самом деле и о чем в действительности думают. Прикладывайте больше усилий к тому, чтобы быть в курсе происходящего вокруг вас.

### **От 20 до 39 баллов: вы предпочитаете не рисковать.**

Вы относитесь к типу людей, которые предпочитают не рисковать и не нагнетать обстановку. Вы ненавидите конфронтацию и обожаете сохранять статус-кво. Вы стесняетесь задавать людям вопросы или говорить о своих желаниях. Вы терпеть не можете быть на виду, потому что это заставляет вас чувствовать себя неловко. Вы любите поступать так, чтобы всем было хорошо. Вы скорее сделаете так, чтобы людям было комфортно, а вам – не очень, чем допустите, чтобы они испытали какие-либо неудобства. Вы охотно сотрудничаете с людьми, и если что-то как будто идет не так, то обычно игнорируете свои дурные предчувствия и не бросаете начатого, хотя потом часто об этом жалеете. Вы из тех, кто никогда никому не жалуется, держит все в себе и молча страдает.

Эта книга и ее идеи, безусловно, изменят вашу жизнь к лучшему. Вы обретете уверенность в себе, и никто и никогда не сможет больше вас одурачить. Вы научитесь верить в себя,

и это позволит вам находить тех, кому вы сможете верить. Вы получите в свое распоряжение ряд правил и указаний, которые будете неукоснительно выполнять, и это позволит вам чувствовать себя с людьми спокойно и уверенно.

Если вы последуете советам, которые найдете на этих страницах, многие ваши знакомые довольно скоро начнут замечать, насколько лучше вы стали выглядеть и как сильно изменились. Они станут видеть в вас совершенно нового человека, обладающего развитым чувством собственного достоинства и абсолютно уверенного в себе.

### **От 0 до 19 баллов: вам нужна помощь!**

Вы нуждаетесь в помощи. Вы, вероятно, сделали в своей жизни слишком много ошибок, потому что жили, ничего не замечая вокруг. К сожалению, это сделало вас легкой «добычей» для других людей. Похоже, вы принадлежите к типу тихих и добродушных от природы людей, которые многое принимают на веру. А может быть, вы представляете другую крайность – человека, который производит массу шума и настолько погружен в себя, что просто не в состоянии уловить сигналы, посылаемые другими людьми.

Если вы из тех, кто совершает подобные ошибки, то склонность плыть по течению делает из вас скорее последователя, чем лидера. К несчастью, те, за кем вы идете, далеко не всегда ведут вас по верному пути. Вас, весьма вероятно, не раз обижали и обманывали, но вы никогда не извлекаете

уроков из своих ошибок. Вы пришли к выводу о том, что вашей жизнью управляет закон Мерфи: «Все плохое, что только может случиться, обязательно случается».

Вы излишне разговорчивы и не хотите понять, что вам нужно научиться лучше узнавать людей. Именно поэтому вы, по-видимому, и совершаете все эти ужасные ошибки.

Вам необходимо больше узнать об окружающем мире и научиться к нему приспосабливаться. Вам нужно как можно скорее изменить свое понимание жизни, особенно то, каким вы видите себя и окружающий мир. Вам следует перестать витать в облаках – постарайтесь поближе узнать людей, встречающихся на вашем пути. Вы должны срочно прочесть эту книгу. Сделав это, вы сможете оградить себя от многих неприятностей и изменить свою жизнь так, что ею никогда больше не будет управлять закон Мерфи.

## **Анализ кода языка тела**

Код языка тела является комбинацией движений, жестов и манер, которые в зависимости от ситуации и обстоятельств передают послания различного содержания. Код языка тела – это своеобразная калька с человека, которая показывает, как он ходит, сидит и стоит. Как человек держит голову, имеет при анализе кода языка тела не меньшее значение, чем то, какие движения он делает руками и ногами. Понаблюдайте, например, какое пространство человек занимает, когда си-

дит, или на каком расстоянии от вас он обычно старается держаться.

Если вы будете внимательно слушать людей и наблюдать за их мимикой и жестикуляцией, то многое узнаете. Вы поймете, лгут они или говорят правду, нравитесь вы им или нет. Вы поймете, думают ли они то, что говорят, и говорят ли то, что думают.

**Оценка человека складывается из анализа произведенного им впечатления и шести кодов общения: мимики, жестики, таксики, проксемики, манеры держаться, психотопографии.** В жизни встречаются «ядовитые» люди, которые могут оказаться пагубными для вашего благосостояния и опасными для здоровья. Первое, о чем вы должны спросить у себя после знакомства с кем-либо, – это: какое у меня от него ощущение – хорошее или плохое?

Чтобы определить, что на самом деле сообщает вам человек с помощью языка своего тела, важно изучить несколько особенностей того, как он двигается и держится. Можно ли сказать, что он...

- 1...наклоняется к вам во время беседы?
- 2...отступает или отстраняется во время беседы?
- 3...теснит вас?
- 4...держится от вас в отдалении?
- 5...держится от вас на удобном для вас обоих расстоянии?
- 6...сидит или стоит, скрестив руки?
- 7...ерзает?

- 8...раскачивается из стороны в сторону?
- 9...переминается с ноги на ногу?
- 10...барабанит пальцами?
- 11...держится слишком прямо?
- 12...держится слишком свободно и развязно?
- 13...держится спокойно и чувствует себя удобно?
- 14...копирует язык вашего тела?
- 15...сутулится?
- 16...резко устремляется вперед?
- 17...как будто позирует?
- 18...почти не шевелится?
- 19...держится открыто и приветливо?
- 20...держится замкнуто и отстраненно?
- 21...отвернулся от вас?
- 22...говорит или слушает, подпирая голову рукой?
- 23...слушая, подается вперед?
- 24...стоит на одной ноге?
- 25...ослабил галстук или расстегнул воротничок?
- 26...слушает, склонив голову набок?
- 27...резко отстраняется от человека во время беседы?
- 28...держит голову опущенной?
- 29...вытягивает шею?
- 30...вскидывает голову?
- 31...чесет голову, особенно затылок?
- 32...сильно потеет?
- 33...пожимает плечами?

34...стоит, подбоченясь?

35...держит руки по швам?

36...излишне жестикулирует?

37...разговаривая, почти не жестикулирует?

38...разговаривая, дотрагивается до себя?

39...разговаривая, указывает жестами на себя?

40...разговаривая, потирает или щиплет кончик носа?

41...трет глаза?

42...потирает шею?

43...разговаривая, прячет руки?

44...сжимает кулаки?

45...резко и порывисто двигает руками?

46...разговаривая, грозно поднимает палец вверх?

47...держит руки сложенными?

48...плотно сжимает руки?

49...держит руки ладонями вверх?

50...разговаривая, почти не жестикулирует пальцами?

51...слишком активно жестикулирует пальцами?

52...теребит украшения или играет с волосами?

53...кусает ногти или вертит что-нибудь в руках?

54...крутит большими пальцами или делает пальцами повторяющиеся движения?

55...делает кистями рук сильные и неторопливые движения?

56...складывает пальцы домиком или сводит вместе кончики пальцев?

57... часто дотрагивается до других людей?

58... никогда не дотрагивается до других людей?

59... при прикосновении делает другим людям больно или неприятно?

60... обладает крепким рукопожатием?

61... слишком сильно пожимает руку?

62... слабо пожимает руку?

63... твердо стоит на ногах?

64... сидя или стоя, держит ноги мысками по направлению к собеседнику?

65... разговаривая или слушая, качает ногой?

66... сидит, заложив ногу за ногу?

67... сидит, скрестив щиколотки?

68... сидит ноги врозь?

69... сидит, скрестив ноги?

70... сидит нога на ногу?

71... постоянно шлепает себя по бедрам?

72... сидит, поджав под себя одну ногу?

73... сидит, вытянув и широко расставив ноги?

74... стоит на одной ноге?

75... ходит медленно?

76... при ходьбе смотрит под ноги?

77... ходит с поднятой головой, сильно размахивая руками?

78... ходит размеренно, не торопясь?

79... наступает осторожно, как будто идет по льду?

80... ходит на цыпочках?

81... ходит очень быстро?

82... ходит мелкими шажками и при этом делает механические неловкие движения руками?

83... ходит пружинистым шагом, высоко держит голову и движет руками легко и свободно?

84... носит вышедшую из моды одежду?

85... одевается неряшливо или небрежно?

86... носит сверхмодную одежду?

87... одевается сексуально и вызывающе?

88... в одежде предпочитает яркие цвета и смелые фасоны?

89... носит скромную и скучную по цвету и фасону одежду?

90... одевается консервативно?

91... слишком отутюжен и застегнут на все пуговицы?

92... одет не подходящим случаю образом?

93... одет со вкусом и подходящим случаю образом?

94... неряшлив и не соблюдает правил личной гигиены?

95... следит за своими волосами?

96... причесан по моде?

97... часто меняет прическу и цвет волос?

98... носит накладку или пытается зачесать волосы так, чтобы скрыть лысину?

99... уделяет слишком много внимания своей прическе?

100... пользуется косметикой излишне или явно недоста-

точно?

Прочитав эту главу, вы узнаете, что означают эти признаки и как они соотносятся с типом характера человека.

## **Десять качеств знатоков людей**

Люди, хорошо понимающие других людей, доверяют своему чутью и имеют много общего. Вот некоторые черты, которыми они обладают. Поставьте себе цель изучить эти черты и развить их в себе.

1. Они учатся на своем опыте и, как правило, не совершают одну и ту же ошибку дважды. Они прекрасно помнят, что чувствовали, когда у них возникали серьезные проблемы. Быстро реагируют на неприятности, поэтому делают все возможное для того, чтобы они никогда не повторились.

2. Они уделяют самое пристальное внимание всему тому, что люди говорят, отмечают, как они это говорят и как при этом выглядят. Благодаря этому им гораздо легче точно запомнить все то, что говорят другие люди.

3. Они постоянно следят за реакцией человека – его движениями, жестикующией и выражением лица – и поэтому знают, как действуют на других людей и как другие люди действуют на них.

4. Они не боятся открыто выразить все свои эмоции – от гнева и страха до любви, поскольку всегда знают, что чувствуют в любой конкретной ситуации.

5. Они настолько восприимчивы ко всему, что происходит вокруг, что легко избегают угрозы стать жертвой в потенциально опасных для их здоровья и жизни ситуациях.

6. Они знают, что успешны, и благодаря этому совершенно уверены в себе. Они знают, что не только выживут, но и победят, потому что умеют окружать себя надежными людьми.

7. Уделяя большое внимание даже незначительным деталям, они одновременно видят картину в целом и способны наслаждаться мелкими радостями жизни.

8. У них хорошая память, которую они развивают, внимательно следя за тем, что происходит вокруг, и изучая людей, с которыми им приходится иметь дело.

9. В своем бизнесе они чаще принимают удачные решения, чем неудачные. Если они идут на риск, то тщательно взвешивают все «за» и «против», поскольку им известно множество нюансов и возможных подходов к решению стоящих перед ними задач. Они не поддаются чужому влиянию.

10. У них есть настоящие друзья и близкие люди, потому что они заботятся о чувствах других людей. Они умеют так выражать свои эмоции, что это идет только на пользу их отношениям с людьми. Благодаря своему широкому кругозору они редко выбирают себе в друзья и товарищи людей, способных доставить им одни огорчения и неприятности.

Помните, знание – сила. Теперь, когда вы знаете, какими чертами обладают люди, которые доверяют своей интуиции

и умеют понимать других людей, продолжайте учиться по этой книге.

Поступая таким образом, вы обнаружите, что стали неизмеримо лучше понимать, что другие люди действительно имели в виду и что они на самом деле собой представляют. И чем активнее вы будете применять свои знания на практике, тем скорее научитесь отличать порядочных людей от лгунов уже за первые десять секунд наблюдения за человеком, и вам даже станет казаться, что вы можете просвечивать людей, как рентгеновским аппаратом.

В следующей главе я познакомлю вас с многочисленными упражнениями, которые помогут вам развить свое умение разбираться в людях; долгие годы я учила этому своих клиентов, когда занималась частной практикой как психолог-консультант. Эти упражнения специально разработаны для усиления вашей восприимчивости к окружающему миру. Они позволят вам полнее раскрыть свои способности видеть, что люди делают, и слышать, что они говорят. Чем дольше вы будете делать эти упражнения, тем большего достигнете в искусстве понимать людей и то, о чем они на самом деле думают. Чем сильнее вы разовьете у себя умение понимать людей, тем лучше вы будете в них разбираться и кардинально измените свою жизнь.

# 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.