

ВВЕДЕНИЕ

Люди могут обмениваться разными, типами информации на разных уровнях понимания. Известно, что общение не исчерпывается устными или письменными сообщениями. В этом процессе важную роль играют эмоции, манеры партнеров, жесты. Психологами установлено, что в процессе взаимодействия людей от 60 до 80% коммуникаций осуществляется за счет невербальных средств выражения и только 20–40% информации передается с помощью вербальных. Эти данные заставляют нас задуматься над значением невербального общения для взаимопонимания людей, обратить особое внимание на значение жестов и мимики человека, а также порождают желание овладеть искусством толкования этого особого языка, на котором мы все разговариваем, даже не осознавая этого.

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

Успех любого делового контакта в значительной мере зависит от умения устанавливать доверительный контакт с собеседником, а такой контакт зависит не столько от того, что вы говорите, сколько от того, как вы себя держите. Именно поэтому особое внимание следует обращать на манеру, позы и мимику собеседника, а также на то, как он жестикулирует.

Понимание языка мимики и жестов позволяет более точно определить позицию собеседника. Читая жесты, вы осуществляете обратную связь, которая играет определяющую роль в целомом процессе делового взаимодействия, а совокупность жестов является важной составной частью такой связи. Вы сможете понять, как встречено то, что вы говорите, — с одобрением или враждебно, открыт собеседник или замкнут, занят самоконтролем или скучает.

Знание языка жестов и телодвижений позволяет не только лучше понимать собеседника, но и предвидеть, какое впечатление произвело на него услышанное еще до того, как он выскажется по данному поводу. Такой бессловесный язык может предупредить вас о том, что думает на самом деле ваш собеседник, что следует ли изменить в своем поведении, как достичь нужного результата.

Данная хрестоматия содержит систематически подобранные отрывки из литературных источников. Материал составлен в таком порядке, который позволяет эффективней усваивать данный предмет. Каждое занятие содержит методические указания определенного кинетического поведения и ряд тестовых заданий, упражнений и ситуаций, выполнение которых считается условием подготовки к практическим занятиям.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА

Перечень тем лекционных занятий

Тема 1. Общая характеристика кинесики. Происхождение жестов, их биологическое и индивидуальное развитие.

Тема 2. Классификация основных форм невербальной семиотики.

Тема 3. Мимика как знак невербальной коммуникации. Эмоции и мимические жесты.

Тема 4. Язык глаз в коммуникации. Глазное поведение людей.

Тема 5. Проксемика: коммуникативное пространство человека.

Тема 6. Тактильная коммуникация как невербальный социальный акт.

Тема 7. Временная организация общения.

Тема 8. Основные функции жестов в человеческой коммуникации.

Тема 9. Поза и походка как кинетические стороны поведения людей.

Тема 10. Паралингвистика: голос и тон в речи, языке и культуре.

Тема 11. Семантическая и морфологическая классификация жестов. Жесты иллюстраторы, регуляторы. Синтаксис жестов.

Тема 12. Особенности языка тела соотносительно с темпераментом.

Тема 13. Особенности жестового общения в профессиональной деятельности.

Тема 14. Специфика жестов представителей разных народов и национальностей. Интерференция на уровне жестов.

Тема 15. Культура невербального общения.

Перечень тем практических работ

Занятие 1. Искусство и наука понимать людей.

Занятие, которое вводит студента в специфику данного предмета. Почему так важно понимать людей, основы понимания людей, как развить свое умение понимать людей. Проводятся группа тестов по теме «Как хорошо я понимаю людей?».

Занятие 2. Язык тела и профессиональный имидж.

Занятие нацелено на формирование профессионального кинетического имиджа. Проводится в виде упражнений и игровых ситуаций. Понятие кинетического имиджа; профессиональный язык тела; жесты проявления лидерства, власти и подчинения; кинетика головы; психология презентации «нужной» кинетики в деловых ситуациях; прием и собеседование при устройстве на работу. Проводятся тестовые упражнения: «Ваш деловой имидж», «Ваша система ценностей и цели в деловой сфере», «Значение контекста», «Исполнение роли».

Занятие 3. Первое впечатление. Лицо и интерпретация мимики и взгляда в общении.

Данное занятие дает представление об кинетических выражениях лица и возможные интерпретации при общении. Основные и дополнительные выражения лица; эмоции и установки как предмет сообщения; различные модели и способы визуального контакта. Проводятся ситуативные игры: «Ситуация с незнакомыми людьми», «Ситуация с коллегами», «Воздействие визуального контакта». Тестовые упражнения: «Толкование выражений лица», «Что говорит взгляд», «Понимание кода выражения лица».

Занятие 4. Открытый и скрытый язык жеста.

Цель занятия научить студента читать человека по его жестике. Приветствие и прощание; рукопожатие; открытые и закрытые жесты; лож и неискренность; жесты и манера поведения; руки как источник персонифицированной личности. Тесты: «О чем говорят пальцы», «Стороны ладони», «Сигналы рук: поддержка или помеха».

Занятие 5. Формирование кинетического имиджа через позу, осанку и походку.

Занятие направлено на понимание партнера через язык тела. Эффект ореола; открытый и скрытый язык тела; внешняя поза и внутренняя позиция; манера сидеть; ноги как сигнал отношения к партнеру; сочетание или зеркальное отражение. Упражнение: «Выбор правильной осанки», «Чтение мыслей по фигуре», «Самопрезентация через телодвижение». Тест «Понимание кода языка тела».

Занятие 6. Язык тела, манера говорить и слушать.

Голос несет большую информацию и может многое сказать о вашем состоянии. Темп, скорость, ритм, тон, громкость, пауза как составляющие кинетического имиджа; жесты, дающие впечатления эффективного и неэффективного слушания; язык тела и телефон. Упражнение: «Выдох», «Ваш образ по телефону». Тестовые задания: «Выражения внимания», «Понимание речевого и голосового кода».

Занятие 7. Кинема пространства и территории.

Способ, каким мы используем окружающее нас пространство и среду, в которой находимся, может сообщить о личности и установках. Жесты территориальности и собственности; интерпретация пространства общения; пространство власть и статус; касание как средство коммуникации; язык предметов и места. Упражнение: «Соперничество и сотрудничество», «Варианты выбора места», «Зоны и дистанции».

Занятие 8. Разновидности невербальной коммуникации.

Жесты, с помощью которых люди передают друг другу свои чувства. Жесты личной привлекательности; тайный язык жеста; жесты и сигналы ухаживания; секреты сексуальной привлекательности; сигналы, передающиеся через предметы (очки, веер, трость, сигареты, трубки и т.д.). Способ проведения занятия: составление кейса с учетом внешности и окружения.

ЗАДАНИЯ ДЛЯ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАНЯТИЙ

Занятие 1. Искусство и наука понимать людей

Занятие, которое вводит студента в специфику данного предмета. Почему так важно понимать людей, основы понимания людей, как развить свое умение понимать людей. Проводятся группа тестов по теме «Как хорошо я понимаю людей?».

Глас Л. Я читаю ваши мысли / Пер. с англ. Е.М. Перстеровой. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2003. – с. 251. – (Библиотека практической психологии).

«Как я понимаю людей?»

Чтобы определить, насколько вы владеете основными навыками общения, необходимыми для умения устанавливать истину, нужно сначала оценить, какими способностями вы обладаете в настоящий момент.

Этот тест поможет вам узнать, как далеко вы продвинулись в понимании других и себя. 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 «раскачивать лодку» или 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.

Этот тест разработан специально для того, чтобы определить, можете ли вы уже разбираться в людях и как хорошо справляетесь с этой задачей.

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 дому, я всегда замечаю людей, которые меня окружают.

2. Когда я иду по улице, то всегда знаю, идет ли кто-нибудь сбоку или позади меня.

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

4. Я всегда замечаю, как человек одет.

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

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

7. Я никогда не удивляюсь, если мое первое впечатление оказывается правильным.

8. Если мне кто-то не нравится, я никогда не забываю о своем к нему отношении.

9. Если мне кто-то не нравится, я останавливаюсь и задумываюсь, почему он меня так раздражает.

10. Если мне кто-то нравится, я часто думаю, почему я к нему так отношусь.

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.

12. Я запоминаю практически все, что мне говорят.

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

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

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

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.

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

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

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

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

21. Я сразу замечаю, когда на меня сердятся.

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

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

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

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

26. Я сразу чувствую, когда мне говорят правду.

27. Я сразу чувствую, когда человек безразличен.

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

29. Я всегда понимаю, когда исчерпал чужое гостеприимство.

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

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

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

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

34. Я легко могу припомнить манеру речи человека, с которым я только что познакомился.
35. Если бы мне потребовалось описать чью-нибудь манеру речи, я легко вспомнил ее и рассказал другим.
36. Мне доводилось испытывать испуг или дискомфорт в присутствии нового человека без видимых причин.
37. Находясь на отдыхе, я часто подмечаю то, на что другие не обращают никакого внимания.
38. Мне часто удается найти что-то первым.
39. Я могу процитировать то, что мне сказали.
40. Я обычно помню, как добраться куда-нибудь, даже если был там всего несколько раз.
41. Я свободно выражаю свои чувства.
42. Я не боюсь показать человеку, что сержусь.
43. Я легко могу выразить свою любовь или привязанность.
44. Я всегда осознаю свои ощущения.
45. Я всегда обращаю внимание на запах, вид и качество еды.
46. Я всегда замечаю, когда кто-то говорит невпопад.
47. Я редко пропускаю мимо ушей сомнительный комплимент или язвительное замечание и сразу понимаю, что человек на самом деле хотел сказать.
48. Когда я бываю в приподнятом настроении, то могу громко смеяться, весело танцевать или громко разговаривать.
49. Когда мне что-то не нравится, я часто реагирую на это чисто физически: у меня перехватывает дыхание или начинает сосать под ложечкой.
50. Когда мне что-то не нравится или я нахожусь в напряжении, то начинаю сильно потеть.
51. Я замечаю за собой, что слишком много или мало ем, когда меня что-то беспокоит.
52. Я не спешу разделить всеобщий энтузиазм, как бы ни радовались те, кто меня окружает.
53. Я всегда чувствую, когда кого-то огорчил.
54. Я всегда вижу, когда кто-то действительно ко мне хорошо относится.
55. Я могу описать внешний вид человека в мельчайших деталях.
56. Если люди непоследовательны в том, что говорят, я часто обращаю на это их внимание.
57. Если я заподозрю, что человек мне лжет, то буду задавать ему все новые и новые вопросы.
58. Я всегда помню о своем первом впечатлении о человеке.
59. Я всегда вижу, какое у человека настроение.
60. Я всегда вижу, когда кто-либо говорит то, что не соответствует выражению его лица или жестикуляции.

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. Полученная сумма свидетельствует о вашей способности понимать людей.

69 баллов: у вас прекрасная восприимчивость

Если вы ответили «верно» на каждый вопрос, 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 неравнодушны к другим.

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.

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. Вспомните, как вы меняете свою точку зрения в различных ситуациях, и постарайтесь придерживаться решений, принятых в самом начале. Прикладывайте больше усилий к тому, чтобы лучше узнать людей.

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.

От 0 до 19 баллов: вам нужна помощь!

Вы отчаянно нуждаетесь в помощи. Вы, вероятно, сделали в своей жизни много, слишком много ошибок, потому что жили, ничего не замечая вокруг. К сожалению, это сделало вас легкой добычей для других. 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.

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. Вам необходимо больше узнать об окружающем мире и научиться к нему приспосабливаться. Постарайтесь поближе узнать людей, встречающихся на вашем пути.

Почему так важно понимать людей.

Каждый из нас обладает врожденной способностью узнавать правду о других и правильно воспринимать события и явления окружающего мира. Некоторые осознают необходимость понимать людей, другие предпочитают ее игнорировать, каждый подходит к этому вопросу по-своему – такова уж людская природа.

- Меня от него тошнит!
- Я ее просто обожаю!
- Я поверила в него, как только его увидела!
- Я знал, что она окажется настоящей стервой!
- Ну почему я не прислушался к внутреннему голосу?
- Я знала, что он просто лжец!
- Это была любовь с первого взгляда!
- Я чувствовала, что с ней будут одни проблемы!
- Я был уверен, что, в конце концов, мне придется из-за него раскошелиться!
- Какая же я растяпа! И почему я не поверила своей интуиции?

Вы занимаетесь пониманием людей каждый день, хотя часто этого даже не осознаете. Вы определяете, хорошо или плохо относится к вам человек, честный он или нет, допускать ли его или ее в свою жизнь, и в общем-то умеете принять правильное решение. Понимание происходит естественным образом. Проблема состоит в том, что большинство людей не знает, как интерпретировать то, что кроется за их ощущениями, и использовать эту информацию, чтобы расширить свои возможности в той или иной ситуации. В донной хрестоматии будут приведены приме-

ры конкретных ситуаций, иллюстрирующие, как правильное или неправильное понимание людей влияет на нашу жизнь.

Приведенный ниже тест поможет вам разобраться к какой категории вы относитесь. Чтобы узнать, к какой из них относитесь вы, ответьте на следующие вопросы «Да» или «Нет».

Можете ли вы сказать о себе, что вы:

1 ...легко принимаете решения?

а) ...активный человек и лидер, обладающий сильной волей и твердыми моральными устоями?

б) ...всегда знаете, что делаете и куда направляетесь?

в) ...редко ошибаетесь и обычно делаете правильный выбор?

г) ...всегда чувствуете, когда что-то идет не так?

2в большинстве случаев не жалуется на свое чутье?

а) ...иногда сожалеете, что не доверились своей интуиции?

б) ...обычно принимаете верные решения?

в) ...иногда колеблетесь под влиянием чужого мнения?

г) ...слушаете других, только чтобы успокоить их или сделать им приятное?

3из тех, кто не любит создавать проблемы?

а) ...предпочитаете ничего не предпринимать, когда вам кажется, что что-то идет не так?

б) ...склонны надеяться, что все наладится само собой?

в) ...часто не знаете, кому можно доверять?

г) ...часто сомневаетесь в собственных силах?

4 ...относитесь к типу людей, которых постоянно обижают?

а) ...часто оказывались обманутыми деловыми партнерами?

б) ...часто оказывались обиженными людьми, с которыми вас связывали личные отношения?

в) ...часто думаете, что такое могло случиться только с вами, или спрашиваете себя: «Ну почему именно я?»

г) ...верите практически всему, о чем читаете или что говорят?

Ваши ответы

Если вы ответили «да» на все вопросы раздела 1, вы – решительный лидер. Если вы ответили «да» только на один или два вопроса раздела, то вы – лидер, но нерешительный.

В разделе 2 если вы ответили «да» на все четыре вопроса, то с вашей интуицией все в порядке. Если же вы ответили «да» только на один или два вопроса, то ваша интуиция оставляет желать лучшего.

В разделе 3 если вы ответили «нет» на все четыре вопроса, то вы очень осведомлены и не из тех, кто прячет голову в песок. Если же вы ответили «да» на два или больше вопросов, то вам нужно как следует

поработать над тем, чтобы обращать больше внимания на происходящее вокруг.

В разделе 4 если вы ответили «нет» на все четыре вопроса, вам вряд ли угрожает опасность стать чьей-либо жертвой и вы всегда знаете, с кем имеете дело. Если вы ответили «да» на два или больше вопросов, то вам нужно раскрыть глаза и подходить к принятию решений куда более ответственно.

Жизненные ситуации позволяющие понять, почему так важно понимать невербальное поведение людей.

Больше никакой жертвенности

Сколько денег или времени мы тратим впустую, нанимая не того, кого нужно! Типичный сценарий: подрядчик заверяет вас, что работа будет стоить ровно столько-то, а потом присылает вам счет на вдвое большую сумму.

А что вы скажете о человеке, который при приеме на работу представил вам самое блестящее резюме, которое вам когда-либо доводилось видеть, а в действительности оказался разгильдяем и лодырем, совершенно не желающим работать и только и смотрящим, чем еще поживиться на новом месте? Вы переживаете из-за напрасной потери денег и чувствуете себя обманутым, потому что человек оказался совсем не тем, кем он вам представлялся.

Разве не замечательно было бы иметь на вооружении метод, который позволил бы вам точно прогнозировать, как вы будете ладить с новыми людьми на основании того, как и что они сказали, как двигались или какое имели выражение лица? Разве не здорово было бы уметь сразу распознать, что кто-то пассивно-агрессивен или лжет, когда объясняется вам в любви?

Когда ваша дама благодарит вас за прекрасно проведенное время и предлагает пойти куда-нибудь вместе на следующей неделе, разве не хотелось бы вам точно знать, насколько искренне это было сказано, вместо того чтобы часами дожидаться у телефона ее звонка? Разве не хотели бы вы узнать, что кто-то ведет себя по отношению к вам нечестно?

Почему же мы так часто игнорируем наши предчувствия или внутренний голос, как бы громко он ни звучал? Почему большинство людей не хочет замечать эти сигналы? Почему мы не хотим ничего слышать, даже когда нам уже просто кричат, что нужно остановиться и как следует подумать? А потому, что большинство людей не верит тому, что слышит или чувствует. Мы не доверяем своим ощущениям, однако наш организм никогда не лжет, и забывать об этом нельзя.

Мы не верим, что кошки скребли у нас на сердце не зря и кто-то действительно собирается обойтись с нами плохо, потому что отвергаем саму мысль оказаться в ситуации, из которой не сможем выйти без по-

терь. Дело усложняется тем, что решение довериться своему чутью необходимо принимать сразу же, в считанные минуты, иначе может быть поздно, и именно поэтому мы делаем одни и те же ошибки снова и снова: выбираем не тех людей, позволяем с собой плохо обращаться, и связываемся с ненадежными деловыми партнерами.

Умение понимать людей может спасти вам жизнь

Растрители малолетних, серийные убийцы, насильники и другие преступники, конечно, не имеют никаких опознавательных знаков, но их жертвы часто отмечают, что злоумышленники вели себя необычно. У потерпевших всегда возникало чувство опасности независимо от того, что именно их настораживало, – как преступники на них смотрели, двигались или с какой интонацией говорили. В общем, если вы вовремя прислушаетесь к своим ощущениям и правильно на них отреагируете, это может спасти жизнь и вам, и вашим близким.

Линда, двадцатилетняя студентка колледжа, шла из спального корпуса и заметила, что к ней приближается какой-то молодой человек. Она сразу же встревожилась. Парень попытался остановить ее и спросил, который час. Линда почувствовала, что ей вдруг стало дурно, ничего не ответила и со всех ног побежала к библиотеке. Она не думала больше об этой встрече, пока не собралась уходить из библиотеки, тогда Линда снова о ней вспомнила и попросила у трех других студенток разрешения пойти с ними до спального корпуса.

Прислушавшись к своему внутреннему голосу, эта девушка, возможно, спасла себе жизнь. На следующее утро она увидела в газете фотографию того, кто так напугал ее накануне. Это был тот же мужчина, от кого ей пришлось убежать, когда она шла в библиотеку. Он изнасиловал несколько студенток до того, как прошлой ночью его сумели наконец задержать.

Как распознать афериста

Тридцатидвухлетняя учительница Бонни встретила Девона, тридцативосьмилетнего электрика, высокого и красивого. Это было очень романтическое знакомство, и все было неправдоподобно хорошо. То обстоятельство, что Девон скуповат и Бонни приходится самой за все платить во время их свиданий, ее ничуть не беспокоило, потому что он постоянно твердил, что со дня на день ожидает чек из Канады. Правда, этот день все никак не наступал, зато Девон относился к Бонни как к королеве.

Они встречались по будням, потому что он сказал, что в выходные работает. И конечно, она не могла позвонить Девону на работу, потому что его за это уволят; он дал ей только номер своего сотового. Еще Девон сообщил, что у него огромный дом, но он пока еще только строится. Они будут жить в этом дворце вдвоем, но, пока он не готов, Бонни не может его увидеть.

Целиком, отдавшись своему чувству, она не обратила никакого внимания на то, что у Девона постоянно подергиваются веки, не задумалась над тем, почему он избегает смотреть ей в глаза, виновато хлопает ресницами и втягивает голову в плечи, придумывая все новые и новые объяснения своему поведению. Бонни не замечала, что у Девона удивительно высокий голос, к концу предложений он переходит почти на шепот и начинает мямлить, стоит только ей начать его о чем-то спрашивать.

Этот негодяй был женат, а в ее лице нашел себе дурочку, которую можно использовать. И он получал от нее все, что хотел, – и секс, и эмоции, и деньги.

Незаслуженный иск

Мистер Джонс теперь отлично знает, что такое обмануться в человеке и понести при этом и моральный, и материальный ущерб, и все из-за его кошмарной служащей Патти. Она была привлекательной и очаровательной, ему нравилась ее прекрасная улыбка, но сегодня он горько сожалеет о том, что не сумел в свое время прислушаться к кодам ее голоса и речи – к тому, что Патти говорила и как это делала.

К сожалению, мистер Джонс проигнорировал то, что она ему говорила, а будь он немного внимательнее, то сразу бы понял: от Патти у него будут одни неприятности. Во-первых, она постоянно болтала, а во-вторых, была на редкость самовлюбленной особой. Она сама была главной темой ее разговоров, которые все сводились к одному: как на прежней работе ее мучили коллеги или начальство, которые, конечно, завидовали ее способностям и внешности.

Мистер Джонс не смог устоять против соблазнительной улыбки, игривой манеры смеяться, запрокидывая голову, и дразняще смотреть на него в упор. Будь он чуть-чуть внимательнее, то сразу бы понял, что имеет дело с неуравновешенной, озлобленной и слишком остро на все реагирующей женщиной, которой следовало бы разговаривать в таком духе с врачом, а вовсе не с потенциальным нанимателем.

Но мистер Джонс ничего не увидел и не услышал и дорого за это заплатил. Патти совершенно не умела ладить с сослуживцами и в конце концов обрушила на компанию огромный иск о сексуальном домогательстве. Так мистеру Джонсу на собственном горьком опыте довелось узнать смысл поговорки «видели глазки, что покупали...».

Неудачный брак

Нет ничего необычного в том, что люди, готовящиеся вступить в брак, переживают предсвадебное волнение, и все же, если дурные предчувствия их так и не отпускают, им следует дважды подумать, стоит ли пить вино, даже если оно уже налито. Джим, тридцатидевятилетний мужчина рассказывает, что в день свадьбы он абсолютно точно знал, что делает самую большую ошибку в своей жизни. Джим думал об этом

даже тогда, когда уже был в церкви. А когда стоял у алтаря и готовился произнести торжественные слова, по его щекам потекли слезы, и это были слезы не радости, а страха – он знал, что совершает ошибку. «Я прошел эту церемонию до конца и потом жалел об этом каждый день. – С самого первого свидания мы то и дело пререкались по всяким пустякам, и чем ближе была свадьба, тем чаще, это случалось. Ей все время нужно было доказывать свою правоту, и мне тоже. Она все время пыталась перекроить меня на свой лад, изменить мое поведение, прическу, манеру одеваться. Когда я стоял перед алтарем, я только и думал о наших постоянных спорах. Я надеялся, что мой гнев и обида на нее утихнут. Я пытался подавить в себе эти чувства, полагая, что все дело просто в предсвадебном волнении, но это было не так. Когда мы поженились, наши стычки только участились, потому что супруга как будто задалась целью критиковать все, что я ни делаю».

Если бы Джим поделился своей обеспокоенностью с невестой и получил перед свадьбой определенную психологическую помощь или же решил отказаться от свадьбы, то избавился бы от всех тех баталий, душевной боли, судебных издержек и других финансовых проблем, через которые ему пришлось пройти в процессе развода.

Деловые просчеты

Если вы приняли на работу не того человека, стоимость замены этого сотрудника на другого может в два с половиной раза превысить его годовую зарплату. Терезу рекомендовал на работу к Марку его лучший друг Гейбриел, который сказал, что Тереза свое дело знает и станет ценным приобретением для компании. Но Марку не понравились ее агрессивный тон и неприкрытая враждебность, с которой Тереза отвечала на его вопросы. Он нашел ее довольно неприятной и, не получая никакого удовольствия от общения с ней, постарался поскорее закончить собеседование. Когда она вышла из комнаты, Марк почувствовал настоящее облегчение. Разговаривая с Гейбриелом позднее в тот же день, он спросил его, всегда ли Тереза настроена так по-боевому.

Гейбриел засмеялся и повторил, что она свое дело знает. Марк позвонил Терезе и предложил работу, и это оказалось самой большой ошибкой в его карьере. Она не только разговаривала с ним враждебно и неуважительно, но и оспаривала каждое его распоряжение. К тому же у нее начались трения с другими сотрудниками, и это плохо повлияло на атмосферу в отделе: люди стали нервничать и жаловаться. Клиенты сочли, что Тереза груба и с ней невозможно общаться, и это привело к падению уровня продаж.

Марк принял Терезу на работу, оставив без внимания то впечатление, которое она произвела на него при первой встрече, и это решение обернулось для его компании финансовыми потерями и ухудшением морального климата.

Два варианта развития событий: позитивный и негативный

Любовь с первого взгляда

Возможно, и с вами когда-то случилось то, что произошло на одном приеме с преуспевающим бизнесменом Стивеном. Вообще-то он ожидал этого события с нетерпением, но устал после долгого рабочего дня и хотел уже только одного – пораньше уйти домой. Но когда Стивен отлыдывался по сторонам в поисках своего приятеля, произошло нечто, резко изменившее его настроение.

Он заметил, что у одного из столиков напротив стоит потрясающая женщина, и просто не мог не подойти и не заговорить с ней. Приблизившись, Стивен увидел, как она стоит и как движется, и ему это понравилось.

Он представился, пошутил, отпустил комплимент, а женщина сказала ему в ответ что-то кокетливое. Звук ее голоса и то, как забавно шевелилась при разговоре ее верхняя губа, понравились ему еще больше. Внезапно Стивен обнаружил, что стоит к ней почти вплотную, постоянно улыбается и неотрывно смотрит ей прямо в лицо.

В этом состоянии он вряд ли заметил бы, если рядом разорвалась бы бомба. Стивен глаз от нее не мог отвести. Все, что он хотел, – это быть с ней рядом и узнавать о ней все больше и больше. Неожиданно Стивен осознал, что ему стало трудно дышать.

Его сердце забилось чаще, а горло перехватило так, что стало трудно глотать. Спустя некоторое время, которое показалось ему вечностью, Стивен набрался смелости и попросил у незнакомки визитную карточку, которую тут же и получил. Он позвонил ей, они стали встречаться и через шесть месяцев поженились.

Обратите внимание, как неудержимо потянуло Стивена к этой женщине, как она сразу произвела на него впечатление, как он испытал порыв подойти к ней и познакомиться и как необычно чувствовал себя в ее присутствии. Стивен реагировал на нее физически. Ему стало трудно дышать, по телу забегали мурашки, сердце забилось чаще, он покраснел, стал много улыбаться, внимательнее слушать и смотреть, присосанился и ощутил мощный прилив энергии.

Ненависть с первого взгляда

Тридцативосьмилетняя Дженифер, на одном званом обеде оказалась за столом рядом с мужчиной, от которого ей сразу же сделалось не по себе. Она автоматически отшатывалась от него каждый раз, когда он к ней наклонялся. Мужчина ни на минуту не замолкал: рассказывал бесконечные случаи из своей жизни, отпускал язвительные замечания по поводу подававшейся еды и грубо разговаривал с официантами.

Те два часа, что Дженифер пришлось просидеть рядом с этим ядовитым человеком, оказались для нее сущим наказанием. Она была полностью опустошена, голова раскалывалась, шею и спину свело от не-

удобного положения, в животе стало происходить неизвестно что, и к тому же заболели зубы, которые Дженифер все время стискивала. К концу вечера она даже стала подумывать о вызове службы «911», чтобы отправиться домой в машине «скорой помощи».

Так что же случилось со Стивеном и Дженифер, что заставило их отреагировать на нового человека именно так, как они это сделали? Какие причины привели к тому, что Стивена так сильно потянуло к той женщине на вечеринке, и что такого было в соседке Дженифер по столу, от чего ее буквально чуть не вывернуло наизнанку? Какие эмоции были приведены в действие? Какие сигналы должны были поступить в их мозг, чтобы вызвать столь сильную реакцию?

Когда мы испытываем такие сильные потрясения, то редко спрашиваем себя о причинах и еще реже думаем о них. Фактически большинство из нас просто не знает, как и почему другие люди вызывают у нас такие чувства. Мы не догадываемся, что для каждого человека существует конкретный набор разумных объяснений – целое досье с информацией, которая передается через его голос, речь, выражение лица и пластику тела.

Интерпретация вибраций

Если тоненький голосок внутри вас говорит, что что-то выглядит или звучит подозрительно, то он, скорее всего, прав. Прислушайтесь к нему! Ваш организм знает. Ваше сердце чувствует. Если вы отреагировали на что-то чисто физически, будьте начеку – это правда.

На свете существуют воры, мошенники, донжуаны, «ядовитые» люди, которые, не задумываясь, сделают все, чтобы получить от вас то, что хотят. Они могут замечательно выглядеть. Они могут быть хорошо одеты и обладать прекрасными манерами, но всегда есть признаки, которые выдают их с головой. Вы узнаете, что это за признаки, и мы обсудим, как определить, лжет человек или нет.

Одно предостережение: некоторые люди – очень искусные лжецы. Все психически больные люди тоже иногда кажутся неискренними, но если вы внимательно прислушаетесь к коду их речи, то сразу заметите, как сильно они отличаются от обычных лжецов. Вот почему так важно полностью воспринимать окружающий вас мир, в том числе и людей вокруг вас, и всегда прислушиваться и приглядываться ко всем четырем кодам общения – речи, голоса, тела и выражения лица.

Следите не только за тем, что люди говорят, но и как они это говорят и как при этом выглядят. Перестаньте видеть и слышать только то, что хотели бы увидеть и услышать, постарайтесь услышать и понять то, что вам говорят на самом деле. В итоге это сэкономит вам массу времени и уберезет от многих неприятностей.

Занятие 2. Язык тела и профессиональный имидж

Занятие нацелено на формирование профессионального кинетического имиджа. Проводится в виде упражнений и игровых ситуаций. Понятие кинетического имиджа; профессиональный язык тела; жесты проявления лидерства, власти и подчинения; кинетика головы; психология презентации «нужной» кинетики в деловых ситуациях; прием и собеседование при устройстве на работу. Проводятся тестовые упражнения: «Ваш деловой имидж», «Ваша система ценностей и цели в деловой сфере», «Значение контекста», «Исполнение роли».

Ваш деловой имидж – это то, каким вас видят со стороны. Даже если вам кажется, что вы лишены ярко выраженного «лица», люди все равно составят о вас свое представление – и те, с кем вы работаете бок о бок, и те, с кем вы, возможно, не обменялись ни словом. Дело в том, что человек неизбежно внушает окружающим какие-то мысли относительно своей персоны. Точно так же, как вы сами составляете впечатления о других, так и люди воспринимают сигналы, которые вы подаете через свою внешность, через свойственную вам манеру ходить и говорить, через привычную вам жестикуляцию. Проблемы и недоразумения возникают в том случае, если вы не подозреваете о производимом вами впечатлении или же заблуждаетесь на сей счет.

Как вам уже, должно быть, ясно на основании вышесказанного, впечатление, которое вы производите на других людей, во многом создается посредством вашего невербального поведения. Разбираясь в невербальных сигналах, посылаемых вами и получаемых, вы сможете контролировать то впечатление, которое вы производите в деловой среде.

Вы сможете управлять своими действиями, с тем чтобы посылать сообщения, которые отвечают вашим намерениям, и, насколько это возможно, приблизить свой внешний облик к самовосприятию и своим установкам. Хотя язык тела нельзя трактовать как «точную науку» и он допускает различное толкование, вы в силах сократить до минимума вероятность произвести ложное впечатление о себе.

Упражнение 1. Ваш деловой имидж

О каких личных и профессиональных качествах и мотивах вам хотелось бы сообщить посредством вашего внешнего вида, действия и языка тела? Среди нижеперечисленных свойств, приведенные в табл. 1, обведите в кружок соответствующую цифру, которая указывает на степень важности этого свойства для вас.

Таблица 1

Свойства	Не имеет значения					Имеет очень большое значение				
	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1										
Компетентность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Доступность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Уверенность в себе	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Решительность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	20
Серьезность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Забавность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сила	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Надежность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Дружелюбие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Влиятельность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Умение убеждать	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Честолюбие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Добросовестность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Организованность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Способность к творчеству	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Умение сочувствовать	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Честность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Властность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Любовь к риску	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Пренебрежение установленными правилами	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Соблюдение правил	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Целеустремленность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Умение справиться с проблемами	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Методичность и системный подход	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Умение не исключать чувства	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Стремление опередить других	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Рассудительность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Поглощенность поставленной задачей	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Умение учитывать человеческий фактор	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Добавьте свойства, которые кажутся вам ценными

а)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
б)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
в)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
г)	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Ваша система ценностей и цели в деловой сфере

Свойства и мотивы, которые вам представляются важнейшими для вашего делового имиджа, не только определяют особенность производимого вами на других – и составляющего вашу цель – впечатления, но также свидетельствуют о ваших приоритетах в деловой сфере. Когда вам станет ясно, чего вы хотите достичь, вы сможете контролировать свои действия и посылаемые вами сигналы, с тем чтобы они соответствовали вашим целям и ценностным ориентирам.

Упражнение 2. Цели и ценности

Какие три аспекта работы для вас наиболее важны? Вы можете выбрать их из нижеприведенного перечня (табл. 2.) или же добавить свои идеи.

Таблица 2

Денежное вознаграждение, работа в коллективе, возможность быть лидером, смена обстановки, возможность испытать свои силы, удовольствие от того, что я делаю, общение, сотрудничество, власть, независимый труд, похвалы заказчиков/клиентов удовлетворение от достигнутого, самореализация, ответственность, возможность проявить себя творчески.
1.
2.
4.

Решив, что важно для вас из табл. 3, выберите одну или несколько целей вашей трудовой деятельности. Подумайте о роде занятий, где ваша манера поведения и производимое вами на людей впечатление наиболее благоприятствовали бы вашему успеху. Ниже вы найдете два примера.

Таблица 3

Для меня важно: Цель трудовой деятельности: быть лидером; занять место менеджера; иметь возможность не терять обходительности при общении. общении с трудным заказчиком.
а)
б)
в)

Какой язык тела будет для вас подходящим

Совершенствуя язык тела, вы добьетесь всестороннего успеха в деловом общении и осуществления всех своих намерений. Вы сможете менять и контролировать свое поведение и воздействовать на мнение окружающих о вас, при этом вам не придется жертвовать своими личными убеждениями или притворяться. Конечно, иногда мы вынуждены скрывать свои истинные чувства, что не означает, что мы фальшивим или обманываем кого-то.

Всегда, в любой ситуации мы можем выбрать тот или иной способ поведения, который нам кажется наиболее подходящим. Мы редко ведем себя совершенно естественно, редко следуем инстинкту; мы все подчинили свой природный инстинкт требованиям общества, и наше поведение отражает те установки и те навыки, которые мы приобрели и развили. Например, вы можете очень волноваться, когда встаете, чтобы сказать речь, но вам хотелось бы произвести впечатление уверенного в себе человека, а уверенность не только сулит успех вашему выступлению, но в этом случае просто необходима. Если на участке, которым вы руководите, происходит какая-то авария, вы, возможно, будете стремиться к тому, чтобы выглядеть спокойным, способным контролировать ситуацию, пусть вы и напуганы, что вы скрываете. В обоих этих случаях ваша цель – подстроиться под ситуацию и продемонстрировать свое намерение справиться с ней. Возьмем пример из вышеприведенного упражнения: тот, кто хотел бы занять место менеджера, будет иметь больше шансов Добиться своей цели, если используемый им язык тела соответствует требованиям в отношении свойств характера и установок, которые желательны для администратора некой фирмы. Вы можете научиться контролировать свое поведение, с тем, чтобы посылаемые вами сообщения отвечали вашему намерению и ваши сигналы свидетельствовали о вашей уверенности и собранности.

Какой язык тела вам не подойдет

Не надо думать, что вы прекрасно разбираетесь в языке тела – это верный способ ввести других в заблуждение относительно вашего подлинного «я», ваших истинных свойств и намерений, или же что вы сами будете безошибочно разгадывать мысли и намерения других людей, основываясь на посылаемых ими невербальных сигналах, которые вы воспринимаете.

Хотя невербальные поведенческие навыки можно освоить и невербальное поведение можно контролировать, нет гарантии, что вы сумеете замаскировать несоответствие между вашими истинными чувствами и тем впечатлением, которое вы хотите произвести. При общении наше поведение предполагает некую утечку информации. Это понятие, утечка, введено для обозначения подаваемых нами неосознанных сигналов, с которыми происходит просачивание информации о наших подлинных чувствах и установках. Незначительные движения, которые вы совершаете неосознанно, могут обнаружить такую эмоцию, как гнев и также напряжение и волнение. Если вы барабаните пальцами по столу, постукиваете ногой, быстро моргаете, теребите галстук или вертите браслет на руке, кольцо на пальце, вы тем самым можете передать сообщение, которое будет противоречить вашим словам и другим вашим невербальным сигналам. Такие микрожесты часто длятся всего какое-то мгновение, но если они подмечены, то позволяют другому человеку догадаться о том, что происходит «за занавесом». Когда мы говорим, что шестое чувство или интуиция подтолкнули нас к определенным выводам о ком-то, нередко дело сводится к тому, что мы подсознательно зафиксировали и откликнулись на подобные сигналы.

Когда наши жесты соответствуют нашим словам и нашим намерениям, мы демонстрируем сообразность, то есть все сочетается между собой и между составляющими нашего сообщения не обнаруживается сколько-нибудь значительного противоречия. Приведу пример: вам, вероятно, доводилось сталкиваться с людьми, которые, приветствуя вас, улыбаются и крепкожимают вам руку, но при этом обыскивают взглядом комнату (возможно, ищут кого-то, кто представляет для них больший интерес и с кем им поговорить важнее, чем с вами!). При подобном противоречивом общении, которое человек подает, опираясь на язык тела, принимающий сигналы скорееотреагирует на ту их часть, что предполагает отсутствие настоящего интереса.

Нельзя толковать сигналы языка тела изолированно. Если вы попытаетесь воспользоваться эмпирическим опытом, полагая, что какой-то жест, какое-то выражение лица или поза всегда имеют некое определенное значение, вы, скорее всего, будете неверно понимать поведение людей. Подаваемые нами невербальные сигналы не существуют разрозненно – они всегда объединены в пучки, или группы. Для того, чтобы понять каждый сигнал, его необходимо рассмотреть в совокупности с другими, окружающими его сигналами; точно так же слова устной или письменной речи получают свое значение в конкретном контексте, где

они употреблены. Сигналы языка тела следует рассматривать в их взаимосвязи и в контексте акта общения. В конце концов, вы не поймете, что хотел сказать человек, если услышите только одно-два слова из произнесенного им предложения. Кроме того, некоторые действия представляют собой всего лишь «чистые» физиологические реакции, лишённые какой бы то ни было психологической значимости. Например, смена позы может быть вызвана просто желанием поудобнее устроиться на стуле, в кресле, а частое моргание может быть способом удалить попавшую в глаз ресничку. Не надо придавать чрезмерно большое значение действиям человека, прежде чем вы не оцените во всей полноте ситуацию и манеру общения, присущую этому человеку.

Упражнение 3. Значение контекста

а) Некоторые невербальные жесты часто ассоциируются с определенными сообщениями. Скрещенные на груди руки считают знаком отгороженности – знаком того, что человек возводит барьер между собой и вами. Зевание считается признаком скуки. Почесывание в голове иногда толкуется как указание на испытываемый стресс. Какие значения приведенные в табл. 4, по-вашему, могут быть у перечисленных жестов в оговоренных ситуациях?

Таблица 4

а)	Скрещенные руки	Зевание	Почесывание головы
Дружеское общение			
Деловая встреча			
Собеседование с кандидатом занять вакантное место			
Выговор			
Общение с заказчиком			
Болтовня с сослуживцем			
б) Какое сообщение передают нахмуренные брови? Придумайте шесть возможных толкований			

Не стоит недооценивать или же совсем игнорировать силу слов. Как вам известно, слова сами по себе не создают сообщения, но в большинстве деловых ситуаций сказанное имеет значение. Язык тела сопровождает и дополняет речь.

Не торопитесь делать выводы, основываясь только на невербальном сообщении, и не старайтесь выражать себя при помощи одного лишь языка тела. Все невербальные сигналы являются составляющими элементами комплексного процесса общения и должны рассматриваться вместе с прочими действиями и контекстом, к которому они принадлежат.

Соответствие и как его достичь

Чем больше соответствует ваше поведение вашему внутреннему состоянию, тем убедительнее будет ваш язык тела. Для контроля самооценки и для внушения другим желаемого впечатления, главное – сохранять положительное представление о себе.

Если вы воспринимаете себя негативно, ваш язык тела сообщит о недостатке у вас уверенности и о низкой самооценке. Так, возникает порочный круг: люди реагируют на ваше негативное самовосприятие и своей реакцией, которую вы замечаете у окружающих, подтверждают вашу низкую самооценку.

Один из способов разорвать упомянутый порочный круг и научиться внушать положительное представление о себе – это «войти в образ» человека с определенным состоянием ума. Ваш ум последует за вашим телом.

Например, если вам хочется почувствовать себя оживленным и полным энергии, мысленно представьте, как ваше тело ведет себя, когда вы испытываете оживление и прилив сил. Вспомните, как вы стоите, вспомните свою походку, а также выражение лица и поворот головы. Мысленно вообразив нужное состояние тела, примите его в физическом плане. Следуйте за присущими вашему телу движениями, ведите себя так, как обычно, когда вы сознаете прилив энергии, – и вы испытаете соответствующее чувство.

Итак, если вы хотите производить впечатление авторитетного человека, освоите и используйте такой язык тела, который сообщает об авторитетности.

Люди будут реагировать на внушаемый вами «вес» и таким образом будут способствовать росту вашей уверенности в себе. В результате вы начнете ощущать свою возросшую авторитетность. Манера вести себя отражается на вашем самоощущении и на отношении других к вам, что, в свою очередь, воздействует на вашу самооценку. Порочный круг можно заменить на «круг почета».

Упражнение 4. Исполнение роли.

Выберите кого-то из коллег, чьим языком тела хотелось бы владеть вам самому. Возможно, это человек, который кажется уверенным в се-

бе; или другой, невербальные сигналы которого дают понять, что он умеет слушать. Сосредоточьтесь на некоторых моментах поведения этих людей (например, на их жестах, походке, манере сидеть, тоне их голоса) и попробуйте вести себя подобным образом. Укажите случаи, когда вы прибегали к языку тела такого рода. Используйте нижеприведенную табл. 5 как средство, вдохновляющее продолжить начатый эксперимент.

Таблица 5

Момент поведения	Когда я освоил такое поведение	Каковы были результаты поведения
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

Занятие 3. Первое впечатление. Лицо и интерпретация мимики в общении

Данное занятие дает представление об кинетических выражениях лица и возможные интерпретации при общении. Основные и дополнительные выражения лица; эмоции и установки как предмет сообщения. Проводятся ситуативные игры: «Ситуация с незнакомыми людьми», «Ситуация с коллегами». Тестовые упражнения: «Толкование выражений лица», «Понимание кода выражения лица».

Вилсон Г., Маккалафлин К. Язык жестов – путь к успеху. – СПб.: Питер, 2001. – 224.

Шесть лиц Адама и Евы

Вы принадлежите к типу людей, все чувства которых написаны у них на лице, или же в вас пропал великий игрок в покер? Некоторым людям просто трудно, если вообще удастся, скрывать, о чем они думают, потому что выражения их лиц совершенно ясно отражают малейшие движения мыслей. Такие люди легко смеются и плачут, лица их меняют свой естественный цвет, так что они краснеют от смущения или бледнеют от гнева, они хмурят брови, охваченные беспокойством или тревогой.

Некоторые из нас совершенно не в состоянии, чтобы они ни делали, избавиться от подобных привычек (или от некоторых из них), и лишь очень немногие способны в значительной степени контролировать свою мимику. Но даже они не в состоянии все время сохранять безучастное выражение, так как подвижность черт лица свойственна человеческой природе.

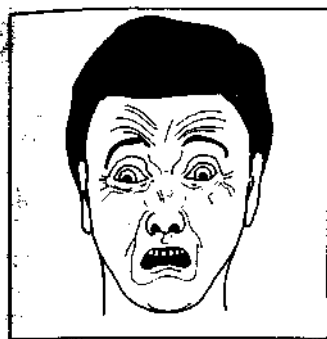
Многие специалисты считают, что наша способность к мимике является врожденной и, вероятно, прошла долгий путь развития за миллионы лет эволюции. Это означает, что не имеет никакого значения то, откуда вы родом или как воспитывались, так как мимические выражения являются настоящим «мировым языком». Наиболее известным среди психологов, успешно занимающихся этими проблемами, является доктор Пол Экман, работающий в Америке. Он полагает, что можно насчитать шесть видов эмоций, которые совершенно одинаково отражают человеческие лица в любой точке земного шара, хотя, конечно, могут существовать и различные правила относительно того, стоит ли проявлять эти эмоции публично, и если да, то когда и где. По мнению доктора Экмана, люди, вне зависимости от их опыта и житейской искушенности, с легкостью способны читать на лицах окружающих и даже по фотографиям, такие эмоции, как страх, радость, удивление, гнев, печаль, отвращение (рис. 1).

Конечно, в жизни все гораздо сложнее. К примеру, именно потому, что все без исключения человеческие существа умею улыбаться, даже слепорожденные младенцы, никогда не видевшие улыбки, она не всегда означает радость. В некоторых культурах, например, в традиционной японской, считается невежливым выражать публично свои отрицательные эмоции, и потому, глядя на улыбающиеся лица японцев, трудно судить об их истинных чувствах. А ведь скрывать свои чувства умеют не только одни японцы. Вероятно, вы не раз ловили себя на том, как ваше лицо приобретало внимательное и даже заинтересованное выражение, когда вы слушали какого-нибудь зануду, от которого не могли избавиться. Даже самые честные из нас умеют немного лицемерить.

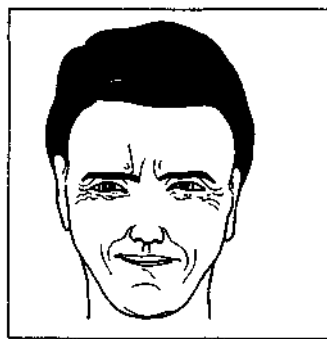
Опытный наблюдатель, однако, легко может заподозрить, что чувства ваши противоречат выражению лица, если понаблюдает за вами с достаточно близкого расстояния. Контролируя свою мимику, вы можете так сильно напрягаться, что станете уделять меньше внимания другим аспектам языка жестов. Вас смогут выдать движения рук или какие-либо другие произвольные жесты, посылающие сигналы, противоречащие выражению вашего лица.

Ниже приводится эпизод из жизни одного профессионального обманщика.

Несколько лет назад Ким Филби, высокопоставленный служащий британской секретной службы и «третий человек» в скандале вокруг шпионов Бурджесса и Маклина, разделил судьбу своих коллег, уличенных в шпионаже. Когда он впервые попал под подозрение как русский агент, следивший за Бурджессом и Маклином, то во время интервью в кинохронике отрицал как необоснованные все подозрения в своей шпионской деятельности. Но, хотя он выглядел тогда человеком, уверенным в своей правоте, повторный просмотр пленки выявил легкое подергивание его мимических мышц, что является признаком стрессового состояния. Стоп-кадр помог четко увидеть довольно глупую ухмылку, появившуюся на его лице после особо торжественного заявления о своей невинности. Эта ухмылка показалась теперь достаточно многозначительной. Вероятно, она являлась ответом его внутреннему голосу, твердившему: «Я в щекотливом положении» или «Смешно, что я здесь сижу и говорю такие абсурдные вещи».



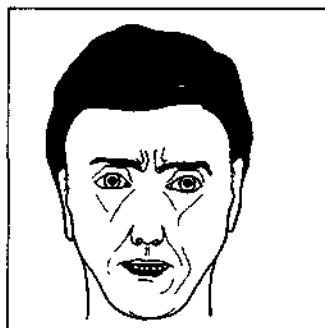
Страх



Радость



Удивление



Гнев

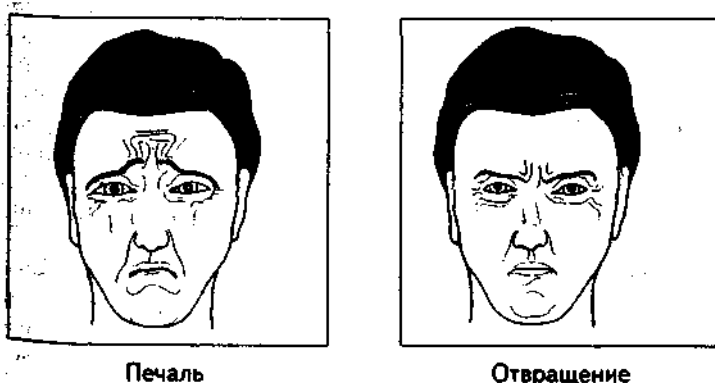


Рис. 1

Уэйцрат Г. Язык тела / Пер. с англ. К. Ткаченко. – М.: ФАИР-ПРЕС, 2002. – 320 с.

Упражнения для лица

1. Для развития тонуса лицевых мышц выполняйте ежедневно в течение минуты следующие упражнения:

- Расслабьте лицевые мышцы и во весь рот широко улыбнитесь, желательно одновременно вздернув вверх брови.
- Вновь расслабьте лицевые мышцы и сведите губы в напряженное круглое «о».
- Опять же расслабьте лицевые мышцы, поднимите вверх подбородок, насколько это возможно, поднимите брови и попеременно растягивайте губы в улыбке и собирайте в маленькое «о».

2. Довольно хмуриться!

Всякий раз, когда вам приходится концентрировать внимание на каком-то серьезном вопросе, кладите ладонь на лоб. Если чувствуете, что хмуритесь, прекратите и расправьте лоб. Если это не помогает, приподнимите брови и пусть складки лба лягут лучше горизонтально, чем вертикально.

Вы обнаружите, что одним из результатов этих манипуляций будет то, что вы станете меньше страдать от головной боли.

3. Продемонстрируйте свои чувства

Взяв в руки зеркало, попрактикуйтесь в выражении лицом следующих эмоций в указанной последовательности:

- радость,
- печаль,
- удивление,

- отвращение,
- страх,
- гнев.

Если сможете привлечь к своему занятию кого-то еще, попросите его определить демонстрируемые вами эмоции. Чтобы несколько усложнить задачу своего помощника, меняйте порядок выражения тех или иных чувств. Упражнение позволит выяснить, насколько хорошо вам удастся выразить желаемое на своем лице. Одновременно вы узнаете, насколько точно вашему партнеру удастся определить по лицу состояние другого человека. Когда ваш партнер полностью вникнет в суть упражнения, можете поменяться ролями, а возможно, и привлечь к вашему занятию других людей. Это может также стать полезной и увлекательной игрой, где в зависимости от точности определения чужих эмоций начисляются очки.

4. Мое лицо – мое богатство?

Подберите шесть фотографий разных людей, причем на одном из снимков должно быть лицо известной и привлекательной теле- или кинозвезды. Покажите фотографии максимально большому числу людей и попросите их оценить привлекательность каждого лица в баллах от 1 до 10. Совпадают ли оценки других людей с вашими собственными? Сходятся ли они во мнении относительно наиболее привлекательного персонажа? Результаты эксперимента позволят вам сделать любопытные выводы об особенностях восприятия людьми чужого лица.

5. Сколько существует лиц?

Внимательно всматривайтесь в лица людей. Можно ли классифицировать эти лица по типам? Встречаются ли явно сходные? Или каждое лицо все же уникально?

Искренняя или фальшивая мимика.

Лица людей далеко не всегда отражают их истинные чувства. Это означает иногда, что выражения человеческих лиц скорее скрывают, чем обнажают реальные мысли и чувства своих хозяев. Все знают, что одни лица лучше, чем другие, умеют скрывать обман, и в этой связи следует задаться вопросом: всегда ли можно по выражению лица отличить искренние чувства от притворных? Ответ: вероятно, нет, далеко не всегда, но, тем не менее можно предложить некоторые «ключи», чтобы вы знали, на что именно следует обращать внимание при общении с другими людьми (рис. 2). Первое, что следует запомнить, что мимику рта гораздо легче контролировать, чем движения лба и глаз, и, следовательно, именно там, в верхней части лица, следует искать произвольные возникающие черточки, выказывающие обман. Человек с фальшивой улыбкой на лице не способен воспроизвести складочки под нижними веками, которые являются важными составляющими элемента естественной улыбки. Другой «ключ» заключается в том, что фальшивая

улыбка может появиться чуть раньше или чуть позже, чем вы могли бы ожидать. Улыбка, возникшая лишком внезапно и кажущаяся потому немного резкой, безусловно, вызывает подозрение.

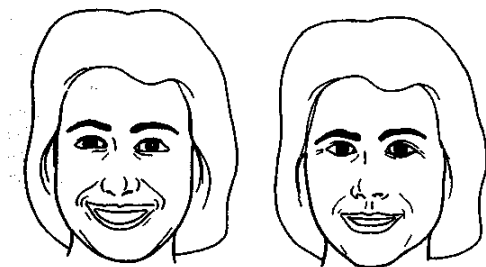


Рис. 2. Сравните искреннюю улыбку с фальшивой

Ваше недоверие должно усилиться, если улыбка слишком долго будет держаться на лице собеседника – естественная улыбка «длится» примерно 4 секунды. Теоретически вам следует уметь определять, насколько искренним является выражение лица человека, сравнивая правую половину его лица с левой. Данный способ основан на том, что левая сторона человеческого лица обычно более выразительна, чем правая.

К такому выводу пришли на основе эксперимента, в ходе которого людям показывали правые и левые половинки фотографий, изображавших лицо актера в разных выражениях, и просили определить, какое чувство кроется за его мимикой. В результате выяснилось, что трактовка выражений лица на левых половинках была на полтона экспрессивнее той, что была сделана на основе соответствующих им правых. Одно из возможных объяснений этого явления состоит в том, что правое полушарие головного мозга, контролирующее левую половину тела, управляет эмоциями человека, в то время как левое отвечает за логику и здравый смысл. Такое разделение труда между полушариями ведет к тому, что левой части тела эмоции передаются интенсивнее, чем правой. Возможно и другое объяснение: в правом полушарии находятся матрицы всех выражений лица, и потому она «отвечает» за мимику человека.

Есть, однако, и прямо противоположная точка зрения, согласно которой левая сторона лица лишь в том случае выразительнее правой, когда эмоции человека в большей степени симулируются, чем переживаются. Ряд исследований показывает, что естественные эмоции с одинаковой силой отражаются на обеих сторонах человеческого лица и на его

левой половине ярче проявляется лишь умышленно сфабрикованное выражение. Как утверждает психолог Пол Экман, различные участки центральной нервной системы – или нервные пути – вовлеченные в процесс передачи различного типа эмоций. По его мнению, выражения лица, принимаемые сознательно, находятся под контролем коры головного мозга, где функции каждого полушария подчинены сложным законам системы «разделения труда». Между тем естественные эмоции зарождаются в самых разных участках мозга, управление которыми происходит иначе, без участия этой «системы». Эмоции спонтанные и эмоции сфабрикованные формируются разными участками головного мозга.

По мнению американского психолога Карла Смита, в «масках», которые носят люди, существует множество вариантов в зависимости от личности конкретных людей. Он полагает, человечество делится на две части по признаку доминирования той или иной половины лица. Большинство людей принадлежат к «правостороннему» типу, меньшинство – к «левостороннему». Чтобы определить, к какому типу вы относитесь, рассмотрите в зеркале свое лицо. Вы легко поймете, какая сторона вашего лица доминирует, ответив на предложенные вопросы.

Тест «Какая сторона вашего лица...»:

- является более открытой? Другими словами, на какой стороне расстояние между бровью и подбородком больше?
- имеет меньше всего ямочек и морщинок?
- обычно наклонена к собеседнику?
- открывает шире рот во время разговора?

Если почти на все вопросы вы ответили «левая», значит, у вас доминирует именно эта часть; если почти на все из них вы ответили «правая», то она и преобладает. Карл Смит определил, что хотя примерно 80% людей попадают в «правостороннюю» группу, музыканты обычно относятся к «левостороннему» типу. Почти все великие композиторы, певцы и оркестранты были определены как «левосторонние». Вероятно, это объясняется тем, что «творческие» правые доли их мозга более развиты. Ученые же, а также политики, актеры, танцоры и атлеты, по Сми-ту, являются преимущественно «правосторонними» — вероятно, потому что успех в этих профессиях зависит от способностей, в особенности, речевых и аналитических, находящихся под контролем левого полушария.

Занятие 4. Различные модели и способы визуального контакта

Данное занятие дает представление об кинетических моделях и способах визуального контакта и возможные интерпретации при общении. Проводятся ситуативные игры: «Воздействие визуального контакта».

Тестовые упражнения: «Что говорит взгляд», «Понимание кода визуального контакта».

Хатлин М. Язык жестов в деловом общении. М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 224 с.

Взгляд – глаза в глаза

Взгляд в глаза – привычный элемент невербального общения. Многие из нас, мало осведомленные о других сторонах языка тела, однако, знают или догадываются, что характер взгляда, направленного на человека, подразумевает то или иное сообщение.

Возможно, это потому, что сигналы, посылаемые глазами, этими «окнами души», являются важнейшими в межличностном общении.

Мы не можем сознательно контролировать сигналы зрачков и отвечаем на них как же бессознательно.

Когда мы видим что-то привлекающее внимание или интересное, зрачки у нас расширяются, становятся больше, но когда мы реагируем на стимулы, вызывающие у нас такие чувства, как гнев или враждебность, зрачки сокращаются, становятся меньше. (рис. 3.)

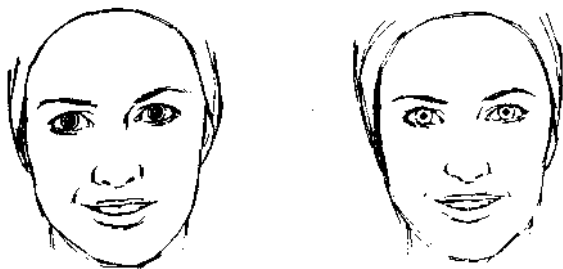


Рис. 3

Даже не осознавая этого, мы воспринимаем и посылаем такие сигналы. Поскольку зрачки у нас расширяются, если мы смотрим на кого-нибудь или на что-нибудь приятное нам, люди склонны относиться к нам доброжелательно, видя наши зрачки увеличенными, и, наоборот, обнаруживают сдержанность, видя ваши зрачки сокращенными.

Упражнение 1. «Что взгляд в глаза говорит вам о человеке»

Проверьте, какие чувства вызывают у вас сообщения, посылаемые глазами. Распределите перечисленные характеристики в соответствующих разделах подзаголовками «Приятный взгляд» и «Неприятный взгляд». Можете добавить свои идеи (табл. 6).

Таблица 6

Не вызывающий доверия, правдивый, внимательный, уверенный, о чем-то умалчивающий, опытный, неискренний, знающий, дружеский, дерзкий, рассеянный, высокомерный, искренний, подобострастный, беспокойный, одобрителный, заинтересованный, угрожающий, вежливый и др.	
«Приятный взгляд»	«Неприятный взгляд»

Взгляд в глаза и модели общения

Вышеприведенное упражнение наверняка подтвердило, что вы связываете неприятный взгляд с негативными характеристиками. Взгляд в глаза настолько важен для процесса общения, что, когда он отсутствует или не соответствует ситуации, мы испытываем смущение, а тому, кто не смотрит нам в глаза, мы вообще не склонны доверять. Существуют определенные модели и правила общения, которые связаны со способом использования сигналов глазами в процессе общения. И если вы нарушаете эти правила, например, слишком пристально смотрите людям в глаза или же стараетесь отвести взгляд, они, скорее всего, посчитают вас человеком ненадежным, неприятным и даже не заслуживающим доверия.

Обычная модель общения, согласно выводам Майкла Аргайла, такова: время, в течение которого собеседники смотрят друг на друга, составляет от 30 до 60% продолжительности общения. Превышение этого времени будет внушать беспокойство, замешательство или расцениваться как угроза, поскольку, как правило, связывается не с деловым общением, а с более глубокими личными отношениями – так влюбленные неотрывно смотрят в глаза друг другу или же враги испепеляют друг друга взглядом, готовясь к схватке. Менее продолжительное время может указывать на неискренность ведущих разговор людей или на недостаток заинтересованности.

Для нас привычно смотреть на собеседника больше, когда мы слушаем, чем когда говорим сами. Когда мы говорим, то смотрим в глаза человеку примерно 40% этого времени. Мы не смотрим на собеседника неотрывно – иногда мы ненадолго отводим взгляд, обдумывая следующий пункт разговора или подыскивая верное слово, а потом вновь устремляем взгляд на человека. Когда же мы слушаем его, то дольше не отрываем от него взгляда: примерно 70% времени общения. Если вы будете смотреть на говорящего человека еще дольше, он посчитает ваш взгляд чересчур пристальным и назойливым, а менее продолжительное время может быть расценено как сигнал скуки и рассеянности.

Для верного определения продолжительности визуального контакта требуется опыт и практика. Вам совершенно необходимо смотреть на человека, с которым вы разговариваете, с тем чтобы установить с ним общение и обратную связь. В то время, как вы говорите, вы должны оценивать, насколько вас понимают и реагируют на сказанное вами. Однако, если ваши взгляды будут слишком краткими и частыми, вы создадите атмосферу нервозности. Задержите взгляд на человеке на несколько секунд, затем отведите взгляд и вновь посмотрите на человека, на этот раз немного дольше. Когда вы слушаете, трудно сохранять визуальный контакт и при этом избегать сфокусированного взгляда. Постарайтесь смотреть на лоб собеседника и не забывайте отвечать кивком или покачиванием головы и мимикой лица. Ваши глаза в ответ на сказанное собеседником сощуриваются, когда вы улыбаетесь, или округляются, когда вы хотите выразить удивление, а также интерес. Таким образом, вы не только демонстрируете свое внимание к собеседнику, но сами чувствуете себя более естественно и производите соответствующее впечатление естественности.

Упражнение 2. «Частота взглядов»

Ниже приведено описание наблюдения, которое необходимо провести и заполнить по соответственной форме (табл. 7).

Таблица 7

Проведите такое наблюдение: отметьте количество взглядов, которые двое людей, занятых разговором, направляют друг на друга в то время, как говорят и слушают. Насколько наблюдаемая вами модель соответствует вышеописанной? Могли бы вы оценить специфику разговора, основываясь на частоте взглядов и их характере?

Как поощрить к визуальному контакту

Конечно же, вы не можете принудить человека смотреть на вас. Что вы можете сделать, так это использовать сочетание вербального и невербального поведения, которое поведет хотя бы к тому, что человек изменит направление взгляда.

Подумайте, почему человек избегает смотреть на вас. Возможно, он застенчив и испытывает смущение. Отсутствие визуального контакта может указывать на холодность или недружелюбие, а также на то, что человеку просто скучно. Причина может крыться и в том, что с вами не согласны или вас не понимают. Вы проясните это для себя, если зададите вопрос, который заставит человека посмотреть в вашу сторону, а то-

гда вы, в случае необходимости, подвинетесь, так чтобы вы смогли встретиться с человеком глазами.

Смена положения, когда вы садитесь или встаете чуть ближе либо чуть дальше, также вносит какую-то перемену в характер общения.

Можно направить взгляд человека – например, указав на документ на столе, – а затем поднести палец или указку к своим глазам, чтобы ваш собеседник по инерции проследил за ними взглядом и поднял на вас глаза (рис. 4 и 5).

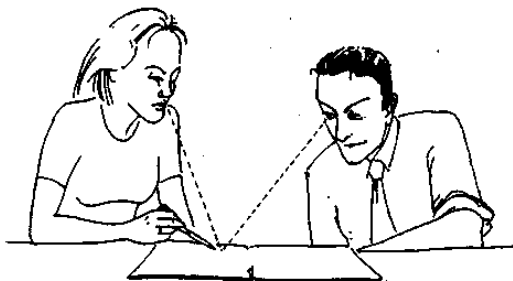


Рис. 4

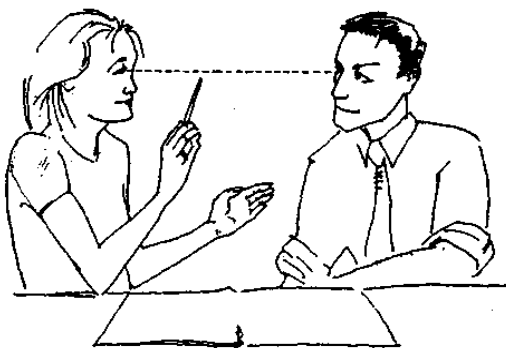


Рис. 5. Использование ручки для контроля над взглядом собеседника

Некоторые способы использования визуального контакта

Деловой взгляд

Когда вы ведете деловые переговоры, представьте себе, что на лице собеседника начерчен своеобразные треугольник. Сосредоточив, свой взгляд внутри этой зоны, вы произведете впечатление человека серьез-



Рис. 6

ного. Ваш партнер почувствует, что вы ответственные и надежны. Если ваш взгляд не будет опускаться ниже уровня глаз собеседника, вы сможете держать ход беседы под контролем (рис. 6.).



Рис. 7

Неформальный взгляд

Когда взгляд собеседника опускается ниже уровня глаз партнера, возникает дружеская атмосфера. Эксперименты показали, что во время неформального общения на лице собеседника также можно выделить треугольную зону. В этом случае она располагается между глазами и ртом собеседника (рис. 7).



Рис. 8

Интимный взгляд

В этом случае взгляд может скользить по лицу собеседника, опускаться на подбородок и другие части тела. При близком контакте этот треугольник может растянуться до груди, а если люди стоят далеко друг от друга, то опуститься до уровня половых органов. Мужчины и женщины используют такой взгляд, чтобы показать свою заинтересованность друг в друге. Если человек заинтересован в вас, то он вернет вам такой же взгляд (рис. 8).

Примеры для анализа ситуации.

Сцена 1. Салли испытывает замешательство.

– Я хочу поговорить с вами относительно приемной, – обращается Лорна к Салли. – Надо, чтобы там был порядок с утра до вечера. В начале дня все нормально, но стоит двум-трем посетителям побывать у нас, как в приемной – кавардак. Что скажете? – Лорна пристально смотрит на Салли.

– Гм... – Салли окидывает взглядом приемную, затем вновь обращает взгляд к Лорне. Лорна по-прежнему не сводит с нее глаз. Салли начинает испытывать неловкость, будто это она сама привела приемную в

беспорядок. – Мне кажется, мы можем по очереди оставлять конторку и поправлять в приемной что не так. – Салли поднимает взгляд на Лорну, которая смотрит на нее не мигая. Салли опускает взгляд, придя в замешательство.

Сцена 2. Джули скрытничает.

Даррен обещал отправить клиенту запчасти, но, к своему удивлению, обнаружил, что их нет. Поставщики деталей обычно никогда их не подводили.

– Мне кажется, вы говорили, что сделали заказ на новую поставку, – обращается он к Джули.

Джули избегает смотреть ему в глаза, но, отвечая, бросает быстрые взгляды по сторонам.

– Да, сделала, – произносит она. Недолго смотрит на него и вновь отводит взгляд.

Даррен чувствует, что Джули что-то скрывает. Ее язык тела указывает на испытываемую неловкость, а нежелание смотреть прямо в глаза – знак того, что Джули не расположена откровенничать. Даррен не спешит делать выводы, но то, что он отметил для себя, заставит его выяснить, что же случилось, а уже потом он свяжется с поставщиками.

Сцена 3. Найоми смотрит краешком глаз.

Рейчел нужно, чтобы кто-то отвечал за новое оформление витрины. Первый ее выбор был Ланс, но он напомнил Рейчел, что в это время у него будет отпуск. Рейчел решила попросить Найоми – девушка была из новеньких, но проявляла способности. Когда Рейчел обратилась к ней, Найоми ответила согласием, однако отвернулась от Рейчел, чтобы не встречаться взглядом.

Упражнение 3. Толкование взглядов

Проанализируйте все варианты сценария по данной табл. 8.

Таблица 8

а) Какой вывод может сделать Рейчел на основании сигналов, посылаемых Найоми глазами? Подумайте о нескольких возможных причинах.
1
2.
3.
б) Каким образом тот факт, что Рейчел отметила бы для себя невербальное сообщение Найоми, помог бы обеим в установлении продуктивного общения?
1
2.
3.

Упражнение 4. Воздействие визуального контакта

Вспомните несколько случаев делового общения, когда вы могли бы обратиться к визуальному контакту. Возможно, это будет разговор с начальником, приветствие знакомого в коридоре или пояснение задач сотруднику. В каждом случае вы намеренно смотрите на них настолько пристально, насколько это позволяет ситуация, чтобы не вызвать у них чувства дискомфорта. В конце дня опишите каждый случай и испытанные вами эмоции в таблицу (табл. 9). Вы можете воспользоваться некоторыми словами из приведенного ниже перечня, с тем, чтобы описать свою реакцию.

Таблица 9

Смущенный, неловкий, владеющий собой, воодушевленный, взаимодействующий, действенный, уверенный, дружелюбный		
Лицо	Ситуация	Мои чувства
1.		
2.		
3.		

Эффективный визуальный контакт говорит об уверенности и внушает доверие. Он позволит вам установить хорошие деловые отношения и создаст вам репутацию человека открытого и искреннего.

Занятие 5. Открытый и скрытый язык жеста

Цель занятия научить студента читать человека по его жестикуляции. Приветствие и прощание; рукопожатие; открытые и закрытые жесты; лож и неискренность; жесты и манера поведения; руки как источник персонифицированной личности. Тесты: «О чем говорят пальцы», «Стороны ладони», «Сигналы рук: поддержка или помеха». Интерпретация рисунков.

Айслер-Мертц К. Язык жестов / Пер. с нем. К. Давыдовой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 160 с.: ил. – (Грандиозный мир).

Жесты ладоней и пальцев.

Жесты, произведенные ладонями и пальцами, очень много могут рассказать как о вас самих, так и о собеседнике. Если ваш собеседник научился управлять своими жестами, то обратите внимание на ладони, и вы по мельчайшим движениям пальцев прочтаете самую скрытую информацию.

Левая ладонь расскажет о нашем внутреннем мире, о наших способностях, склонностях, чертах характера. Правая рука показывает, как мы поступаем и ведем себя в реальной жизни.

В первую очередь при этом необходимо следить за направлением жестов – «к себе» или «от себя».

Обратите свой взор к экрану телевизора, когда в очередной раз показывают парламентские дебаты. Понаблюдайте за поведением выступающих, и вы придете к интересным выводам.

Приведем такой пример. Всем было заранее известно, что будет присутствовать телевидение. Всех выступающих хорошо натаскали, подготовили таким образом, чтобы их имидж подкреплял то, что они говорят. Всем известно, что вескими аргументами можно многое прояснить, предупредить или не допустить. Всем известно также, что лучше всего положить руки на трибуну и постараться ими не размахивать. Это все знают. И этих правил стараются придерживаться.

Тем не менее, во время дебатов, когда звучат обидные реплики, многие теряют контроль над собой. И можно увидеть, как правой рукой с упрекающе поднятым указательным пальцем спорящий вновь и вновь тычет в сторону оппонента. Сознание, разум подталкивают к нападению, и проявляется это через жесты. Иногда можно уловить умоляющие или предостерегающие движения левой руки – подсознательное подтверждение высказанного желания. В этом случае, очевидно, что говорящий находится во власти эмоций.

Крайне редко встречаются ораторы, которые в состоянии контролировать обе руки и держать их неподвижно.

Очень интересно наблюдать за произвольной жестикуляцией людей на ток-шоу или в ходе дискуссий за круглым столом. В разгар споров не до камеры, так как надо разбить оппонента. И мы видим, как госпожа А. что-то говорит, а господин Б. с пренебрежительным жестом левой руки опровергает ее аргумент. Или господин В. высказывает свою точку зрения, а госпожа Г., представляющая оппозиционную партию, повернувшись в его сторону, согласно кивает. Значит, речь господина В. определенно нашла в ней живой отклик, неважно, что затем она заявила: «Но я, как представитель своей партии, не согласна с этим...»

Стороны ладони «Я» и «Ты».

Во время приватной беседы или телевизионной дискуссии бросаются в глаза и другие явные различия между собеседниками, которые объясняются феноменом наличия у ладони так называемых сторон «я» и «ты». Этот метод имеет серьезное обоснование и дает ответы на вопросы:

- Выделяется ли четче сторона «я»?
- Находятся ли стороны «я» и «ты» в равновесии?
- Перевешивает ли сторона «ты»?

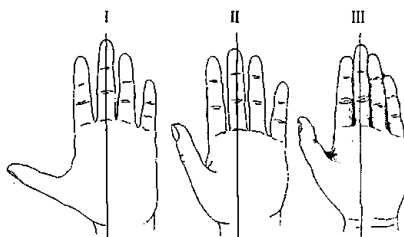
Выяснение этих вещей по отношению к себе и к другим действительно важно, поскольку дает дополнительную информацию к размышлению.

Итак, вытяните руки перед собой, слегка расставьте пальцы. Теперь мысленно проведите осевую линию от кончика ногтя среднего пальца до запястья, то есть до основания ладони. Большой, указательный и частично средний палец относятся к стороне «я», другая половина среднего пальца, безымянный и мизинец – это сторона «ты» (рис. 10).

Откуда пошли эти названия? Представьте, что вы подносите ко рту кусок хлеба или стакан воды, – вы делаете это тремя пальцами стороны «я» (большим, указательным и средним) (рис. 9).



Рис. 9.



Стороны ладони «я» и «ты»

Рис. 10.

Теми же тремя пальцами вы расстегиваете и застегиваете пуговицы, берете ложку или вилку, карандаш. Разве это ни о чем не говорит? Этими же пальцами вам ничего не стоит что-то поднять и понести или взять инструмент и что-нибудь смастерить, далее построить дом и возвести стену. Сотни действий можно выполнить лишь при помощи этих трех пальцев стороны «я».



Рис. 11

Таким образом, сторона «я» символизирует необходимые для выживания силы: для того чтобы поесть, утолить жажду, что-то принести, удержать, построить и даже с кем-то сразиться.

Теперь попробуйте, не шевеля большим и указательным пальцами, сделать что-нибудь при помощи стороны «ты», то есть средним пальцем, безымянным и мизинцем. У вас практически ничего не получится – ни толкового жеста, ни манипуляций, которые могли бы чем-то помочь в борьбе за существование!

Итак, сторона «ты» – это своеобразное продолжение стороны «я». Сторона «ты» может подавать сигналы, но реально помочь в жизни способна только сторона «я». Так решила природа (рис. 11).

Вы можете встретить людей, которые в своей жестикуляции активно используют сторону «я». Их безымянный палец и мизинец чаще всего поджаты, неактивны и практически неподвижны. Несмотря на это, таких людей нельзя автоматически относить к эгоцентричным, эгоистичным. Активное использование стороны «я» говорит об энергичности их характера, о решимости использовать все для достижения цели: ответственность, качества лидера, упорство, мужество и инициативность. Но у них есть и свои отрицательные стороны – бесцеремонность, грубость, когда нужно чего-то добиться.

На пути к успеху много побочных желаний и второстепенных целей, на которые то и дело наталкиваются люди с доминирующей стороной «я».

Владельцев рук с более развитой стороной «ты» распознать сложнее. Основным отличительным знаком будет их стремление сжать пальцы. Пальцы стороны «я» прижимаются к пальцам стороны «ты»: указательный палец прижат к среднему, большой не очень отставлен, расположен ближе к указательному. «Я» очень зависит от «ты». Поскольку сторона «ты» может причинить вред, то те, у кого она доминирует, предпочитают держать ее поближе к себе, редко ее показывают и жестикулируют, сжав или лишь слегка расставив пальцы. Во время разговора они предпочитают держать руки перед грудью или лицом. Часто сцепляют пальцы в форме неглубокой, направленной к себе чаши. Этот жест мы уже упоминали, когда речь шла об интровертах.

Когда вы увидите, что докладчик или выступающий держится именно так, можете с уверенностью заключить:

- он не использует силу убеждения в своих интересах, не эгоцентричен (со всеми вытекающими отсюда последствиями);
- он скорее будет прислушиваться к тому, что советует сторона «ты», в чем есть свои плюсы, но и свои минусы.

Желательно, чтобы оба этих качества находились в равновесии.

Люди с доминирующей стороной «я» могут принять сторону окружающих, лишь если их ценят и уважают. А те, у кого доминирующее влияние оказывает сторона «ты», могут действовать из личных побуждений и корыстных соображений – только они действуют более мягко, и это сходит им с рук.

Если вы решили сыграть на бегах, прислушайтесь к мнению человека с доминирующей стороной ладони «я» – он может назвать вам истинных фаворитов. Если вам предстоит выбрать человека для общения или совместной работы, то остановите свой выбор на человеке, у которого доминирует сторона ладони «ты».

Многочисленная группа людей, у которых одинаково сильно представлены обе стороны ладони, относится к «промежуточному классу». В

зависимости от ситуации они могут проявлять себя то так, то эдак или же будут выступать противовесом друг другу.

«Послание» пальцев.

Все, что будет сказано о пальцах, относится и к правой, и к левой руке. Левая – показывает то, что скрыто в нашем подсознании, в мыслях, наши желания. Правая – как мы ведем себя по отношению к окружающим, как реализуем свои внутренние качества. Таким образом, левая и правая рука одинаково важны.

Большой палец. Большой палец находится на стороне ладони «я». Он позволяет судить о силе воли, энергии, стимулах и половом инстинкте. Используемый во многих неприличных жестах, он играет в них не последнюю роль.

Основные характеристики

Прямые и крепкие большие пальцы. Свидетельствуют о большом потенциале. Человек жаждет утвердиться и может действовать бесцеремонно.

Большие пальцы отгибаются почти до 90°. Перед вами экстраверт с ярко выраженными качествами лидера. У него прекрасные шансы сделать карьеру и добиться независимости.

Кончики больших пальцев закругленной формы. Выносливый и волевой человек, который неуклонно идет к намеченной цели. Умеет правильно оценить свои возможности и распределить силы, будь то сдача экзаменов или воплощение идеи в жизнь.

Тонкие, хрупкие и короткие большие пальцы. Говорят о тонкой душевной организации и нежелании идти напролом для достижения своих целей. Человек добивается признания иными, более дипломатичными путями, завоевывая симпатию и расположение.

Большие пальцы отгибаются на сравнительно небольшой угол – 45°. Это люди, которые умеют соизмерять свои потребности со своими желаниями. Им совсем не обязательно занимать руководящие должности – они гораздо увереннее чувствуют себя, работая в коллективе под чьим-то руководством.

Большие пальцы с плоскими кончиками. Их обладатели деликатны и совестливы. Серьезные решения им даются с большим трудом, особенно если нужно учитывать соображения личной выгоды, кого-то наказать или уволить.

Обратите внимание!

Чем больше внимания привлекает большой палец, тем сильнее в человеке выражена сторона «я». Чем незаметнее большой палец, тем очевиднее влияние стороны «ты».

Указательный палец. Указательный палец характеризует способность человека к самовыражению, реализации, чувство собственного достоинства, способность руководить.

Основные характеристики

Слишком длинные, прямые, выделяющиеся указательные пальцы. Это человек очень уверенный в себе. Он хочет и ждет публичного признания. Он гордится своими успехами и досадует, когда их не замечают.

Тонкие, короткие, слабые указательные пальцы. Это тихий и скромный человек, который предпочитает не выделяться из толпы и готов греться в лучах чужой славы – личные желания для него не важны, он не ставит себя на первое место.

Обратите внимание!

Если указательный палец длиннее среднего, значит, у человека доминирует сторона ладони «я». Если при этом внимание привлекает большой палец, значит, человеку важно самоутвердиться, ему очень хочется быть известным и иметь в своих руках власть.

Если кончик указательного пальца наклоняется к среднему, значит, самоутверждение человека будет связано с работой. Личное богатство и успех его не удовлетворяют.

Средний палец. Средний палец относится и к стороне «я» ладони, и к стороне «ты». Он символизирует смысл жизни, обязанности, ответственность, чувство меры, наиболее ярко характеризует судьбу человека.

Основные характеристики

Очень длинные, прямые и крупные средние пальцы. Сильно выражены ответственность и чувство справедливости. Человек осознает, что у него есть судьба. Он слишком серьезно смотрит на вещи.

Средние пальцы тонкие, короткие, не длиннее остальных. Это свидетельствует о легком характере человека. То, что другим кажется трагедией, для него – пустяк, не имеет никакого значения.

Обратите внимание!

Если средний палец склоняется в сторону указательного, значит, доминирующее влияние оказывает сторона ладони «я». Из числа таких людей – исследователи, изобретатели, ученые.

Если верхняя фаланга среднего пальца склоняется в сторону безымянного, значит, доминирующее влияние оказывает сторона «ты». Такой человек, как правило, хороший руководитель и пример для подражания в любом обществе.

Безымянный палец. Безымянный палец относится уже к стороне «ты», на которой находится все, что нам нравится и греет сердце, поэтому безымянный палец иногда называют солнечным. Он символизирует наши идеалы, призвание, то, что нам близко и дорого, тех, ради кого мы живем и работаем: детей, родителей, зрителей, пациентов, клиентов, учеников и т. д.

Основные характеристики

Прямые, крупные и длинные безымянные пальцы. Преимущество на стороне «ты»: собственные желания и заботы, как правило, отодвигаются

на второй план. Способность к самопожертвованию: интересы других важнее, чем свои, а семья – прежде всего. Думает всегда о деле, а не о выгоде.

Тонкие, маленькие безымянные пальцы. Обязательства перед «ты» идут не от чистого сердца. Люди без особых привязанностей. Редко соблюдают религиозные, духовные и социальные устои. Они, как правило, не способны тонко чувствовать, у них нет потребности в близкой дружбе и высоких идеалах.

Обратите внимание!

Если безымянный палец длиннее указательного, значит, сторона «ты» сильнее. Это дает хорошие шансы для тех, кто занимается творчеством – как профессионально, так и просто для души. Удовлетворение может доставить самоутверждение в религиозной, социальной или творческой сфере.

Если верхняя фаланга безымянного пальца склоняется в сторону среднего, значит, жизненная цель связана с тем, что находится на стороне ладони «ты».

«Ты» тоже важно. Нельзя жить, никого не любя и ни о ком не заботясь. Большая редкость, когда безымянный палец склоняется в сторону мизинца. В этом случае солнечная энергия концентрируется на стороне ладони «ты» и может в буквальном смысле озолотить такого человека. Это игрок, гуляка, его привлекают сомнительные предприятия – но, как говорят в народе, «кто не рискует, тот не пьет шампанское»!

Мизинец. Мизинец характеризует общительность, способность к ведению переговоров и к письменному творчеству.

Основные характеристики

Довольно крепкий и крупный мизинец. Его обладатель хороший семьянин, умеет распорядиться недвижимостью и деньгами. Логически мыслит, хорошо организован.

Слабый, тонкий, короткий мизинец. Неосторожный и непрактичный человек, стесняется заводить знакомства, возможно, имеет проблемы с речью. В переговорах, касающихся денег, должен проявлять особую осмотрительность.

Мизинец отстоит на довольно большой угол Такой человек всегда готов пофлиртовать и посплетничать. Его отличают неуемное любопытство и умение влезть в душу.

Мизинец плотно примыкает к другим пальцам. Замкнутый и необщительный человек. В повседневной жизни осторожен, ищет помощи и поддержки у своих «ты» и, между прочим, находит. Иногда пытается заточить себя в «башню из слоновой кости».

Эти коротенькие характеристики несложно запомнить. Им очень много лет, и их можно встретить во всех культурах. Имейте в виду, что заслуживают внимания в равной мере как правая, так и левая рука, они могут нести разную информацию.

Правая рука отражает реальность, а левая – ваши задатки. Их нужно объединить, а это бывает непросто!

«Послания» пальцев на доминирующей стороне ладони «Я»

Люди с ярко выраженной стороной «я» не эгоистичны и не эгоцентричны, как уже говорилось. Но они склонны прислушиваться к себе и всегда поступают по-своему, что не может не сказываться на профессиональной и семейной жизни.

Характеристики относятся равно и к мужчинам, и к женщинам.

Сторона «я» с выделяющимся большим пальцем

Характерные черты. Готовность рисковать и склонность к самостоятельному делу. Желание быть признанным подпитывает инициативу, но иногда его становится чересчур много. Способность руководить и требовать. Стремление в любом обществе занять активную позицию, а не руководствоваться стадным инстинктом.

Способность на эксцентричные поступки. Такой человек может предложить помощь в профессиональной и развивающей деятельности, устроить и принять участие в походе и исследовательской экспедиции с целью ознакомления с другими странами и культурами.

Склонность к проявлению заботы о слабых. Может поддерживать «Гринпис» или «зеленых», работать с детьми, в команде спасения и по совместительству в ЮНИСЕФ, быть лидером социального движения в защиту прав человека.

Склонность к самостоятельному делу. Как правило, останавливает свой выбор на какой-нибудь свободной профессии и получает соответствующее образование, скажем экономическое или юридическое, после чего открывает свое дело и осуществляет самостоятельные проекты.

Смелость. Может работать по совместительству или просто в свое удовольствие в полиции, пожарной службе, сыском агентстве или службе спасения.

Жертвенность. Готов заботиться об отбывших наказание преступниках, о трудных детях и подростках, наркоманах и маргиналах.

Спорт. Как правило, это любитель экстремальных (альпинизм, автотонки, прыжки на лыжах с трамплина) или водных видов спорта (серфинг, фристайл), которые дают острые ощущения, связаны с риском. Но рекомендую следить, чтобы нагрузка соответствовала возрасту.

Хобби Артистический талант может воплотиться в дрессировке животных или в работе каскадером. Творческие интересы не типичны.

Политика. Политика может действительно увлечь. В этом случае человек стремится к руководящей партийной должности.

Сторона «я» с выделяющимся указательным пальцем

Характерные черты. Такому человеку присущи качества лидера и способность быть примером для окружающих, а кроме того, обостренное чувство справедливости, упорство и целеустремленность, гордость,

когда что-то удастся. Ему необходимы слава и признание. Это хорошие адвокаты, консультанты по налоговым делам, видные общественные деятели. Успешны в экономических, юридических и финансовых делах, к которым у них особый дар.

Руководитель в образовательных учреждениях. Может занимать ответственные должности в приютах или центрах социальной адаптации, комитетах по оказанию помощи беженцам, иммигрантам.

Стремление к менторству. Из него выйдет хороший менеджер по работе с персоналом, его можно смело делегировать в наблюдательный совет, скажем, акционерного общества или в сферу управления. Часто такой человек поучает с трибуны, будь то родительское собрание или производственное совещание.

Надежность и ответственность. Старается защитить и позаботиться о больных, пожилых и нуждающихся.

Спорт. Верховая езда, теннис, гольф – все, в чем есть стиль и элегантность. Здесь и речи не идет о достижениях!

Хобби. Любит читать биографическую, историческую и культурологическую литературу. Увлекается астрологией, мифологией. Хорошо играет в шахматы.

Политика. Занимает активную позицию, выступает с лозунгами и программными заявлениями. Стремится занять ответственные и руководящие должности во всевозможных объединениях.

Может заниматься миссионерской деятельностью, находясь на верхней ступени церковной иерархии; занимать руководящие посты в министерстве культуры.

Сторона «я» с выделяющимся средним пальцем

Характерные черты. Такой человек может с успехом заниматься любой профессиональной деятельностью. Он наведет порядок в финансах и бухгалтерских книгах, сумеет распорядиться своими и чужими деньгами, особенно когда речь идет о клинике, санатории, пансионате для престарелых. Очень ответственно относится к тому, о чем ему поручено заботиться. Но независимо от сферы деятельности лучше всего ему работается самостоятельно, работа в коллективе – самый лучший для него вариант.

Задания, связанные с исследованием и анализом. Надежный работник в химической или физической лаборатории, в техническом или медицинском центре. Это внимательный и прилежный человек, который прекрасно справится с заданием по опросу общественного мнения, с самостоятельным анализом материала, оценкой ответов на экзамене или докладом на научной конференции. За все порученные ему важные и ответственные задания можно не волноваться: они в надежных руках.

Роль учителя или наглядного примера. Сюда относится все связанное с религией, обществом и эзотерикой. Стремится увеличивать свои познания в этих областях.

Забота о людях. Например, в таких организациях, как Красный Крест, Международная амнистия, церковные общества. Помощь этих людей особенно нужна умирающим, смертельно больным людям, входящим в группы риска.

Спорт. Бег на длинные дистанции, рыболовство, йога, аутогенные тренировки, шахматы.

Хобби. Археология, древние культуры, всевозможные верования. Философская литература. Отдохнуть и восстановить силы помогут тишина, медитация, отпуск, проведенный в пасторальном уединении. На пользу пойдет лечебная диета.

Политика. Обычно не проявляют особого интереса к этой сфере общественной жизни.

Внимание!

Половина среднего пальца относится к стороне ладони «ты». Тем, у кого эта сторона более развита, следует перечисленные выше черты относить к ней.

«Послания» на доминирующей стороне ладони «Ты»

Люди, у которых сторона ладони «ты» более развита, не обязательно полностью отдаются своим «ты», они также удовлетворяют и личные потребности. Просто они склонны более рационально использовать свои силы, выполняя задания, которые дают им «ты». Это особенно важно в профессиональной и семейной жизни. Приведенные ниже характеристики также относятся в равной степени к мужчинам и женщинам.

Сторона «ты» с выделяющимся безымянным пальцем

Характерные черты. Нельзя не уделять должного внимания идеализму и потребности в искусстве, чувству красоты и художественным амбициям. Хорошо, чтобы хобби было связано с одной из этих областей: рисование, музыка, литература, танцы, актерская игра, как в одиночку, так и в коллективе. Часто и профессиональная деятельность связана с искусством.

Семья, окружающая среда и животные – в хороших руках. Характерная черта такого человека – любовь к природе и чувство красоты. Его тянет ко всему живому. Он любит свой дом и родину. Трудно переносит одиночество. Старается приспособливаться к обстоятельствам.

Хорошо развитое эстетическое чувство. Например, мода, прически, украшения. Профессионально или для себя любит заниматься дизайном интерьера, архитектурой, устройством сада и флористикой. Умеет делать это со вкусом.

Хорошие отношения со стороной ладони «ты». Превосходно справляется с заданием, если нужно кого-то встретить, представить на выставке. Идеальный человек для работы администратором в гостинице. Кроме того, очень подойдет работа, связанная с гастрономией.

Социальные потребности и занятия. Его делают счастливым семья и друзья. Нужно ценить его способность слушать и сочувствовать! Умеет обращаться с детьми, особенно с малышами. Сильные религиозные мотивы побуждают его помогать окружающим.

Необычные интересы. Очень интересуется магией, ритуалами, оккультизмом. Но существует опасность пристраститься к черной магии или вуду.

Интерес к эзотерике. Стремление узнать все о свойствах драгоценных камней, запахов и эликсиров и применить эти познания.

Интерес к медицине. Интересуется рэйки, магнетизмом, лечебным массажем. С удовольствием занимается с людьми в реабилитационных центрах. Желание лечить и помогать превращается в потребность.

Хобби. Прогулки и походы. Любовные романы и биографии — излюбленное чтение. Справлять праздники, принимать и развлекать гостей, готовить. Но кроме этого, интерес к эзотерической или психологической литературе.

Политика Не принимает в ней участия, самое большое, что в этой области возможно — это сочувствие ко всем страдальцам в мире.

Сторона «ты» с выделяющимся мизинцем

Характерные черты. Реалистичные взгляды и дар красноречия представлены здесь в лучшем виде. Осторожность и быстрота ума направлены на общение. Способности продавать и вести переговоры. Умеет убеждать и уговаривать и обычно всегда помнит, кто его поддержал или ему помог.

Все, что связано с торговлей и представлением. Может убедить своих слушателей, если предлагает договор о страховании, бритву, компьютер или сигнализацию. Его место на бирже и при заключении брачного договора.

Способности к языкам. Без труда выучит любой иностранный язык, если это требуется в интересах дела. Будет незаменимым сотрудником, если согласится на работу в туристическом агентстве или гидом-переводчиком. Подходит также работа искусствоведом в музее, экскурсоводом на художественных выставках.

Практические занятия. Поделки, подсчеты, изучение новых технологий. С удовольствием дают дополнительные занятия и консультации.

Организаторские способности и умение убеждать. Таких консультантов не хватает многим организациям, имеющим дело с деньгами. Часто проявляются детективные способности. Может заработать лавровый венок как критик или карикатурист.

Талант развлекать. Оратор или массовик-затейник на празднествах и вечеринках; замечательно умеет рассказывать анекдоты и прекрасно держится на сцене. Кукольный спектакль для детей и клоунады

всегда будут иметь успех. Он может быть отличным тамадой, организатором и распорядителем на юбилеях и других праздниках.

Хобби. Мастер на все руки, если речь заходит о том, чтобы что-то починить, когда об этом попросят. Интересуется нумерологией, ицзин, флористикой и аранжировкой цветов, камнями, рунами, что часто помогает ему и с материальной точки зрения. Увлекается всем необычным (уфология, астрология, космонавтика, Атлантида). Читать предпочитает детективы и иллюстрированные журналы.

Спорт. Легкая атлетика, гимнастика, спортивные игры – но всегда в меру!

Политика. Не вызывает особого интереса, за исключением курса акций, валюты и других ценных бумаг.

Если на ладони не выделяется ни сторона «я», ни сторона «ты», склонности могут меняться. Нельзя долго раздумывать и колебаться, нужно принимать решение и его придерживаться.

Панасюк А.Ю. А что у него в подсознании? (12 уроков по психотехнологии проникновения в подсознание собеседника). – М.: Дело, 1999. – 272 с.

Как руки общаются с нами, или доверимся жесту больше, чем слову.

Руки самый красноречивый язык невербалики. По рукам можно определить психологический мир человека, и если человек сознательно старается контролировать свои действия, то самый даже незначительный жест руками, произведенный подсознательно может многое сказать. Проинтерпретируйте жесты рук, приведенные в предложенных фрагментах, и дайте характеристику данному представителю этих жестов (рис. 12, 13, 14).



a

Рис. 12

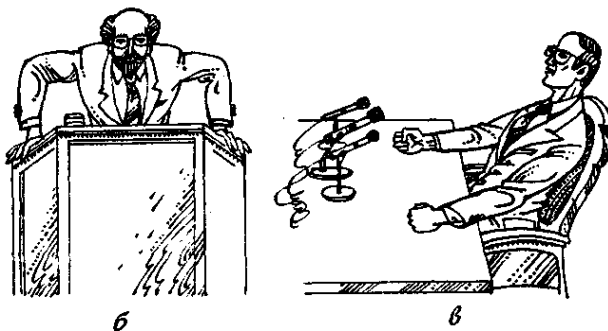


Рис. 13

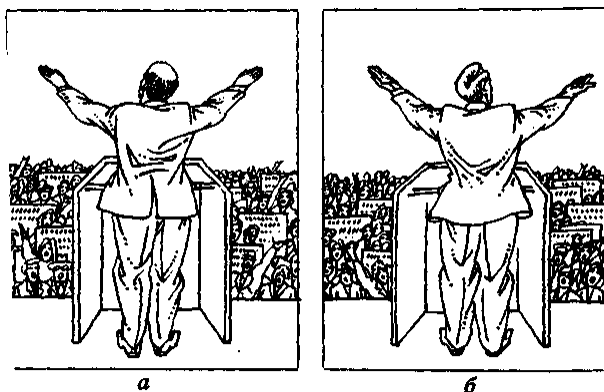


Рис. 14

Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысль окружающих по их жестам. Изд-во Эксмо 2002. – 224 с. (Серия «Психология успеха»).

Приветствие – это всегда нечто большее

Часто в жизни бывают ситуации, когда обстоятельства не позволяют поближе узнать собеседника. Так, обычно время переговоров или обсуждений за письменным столом или даже обычных бесед в неофициальной обстановке ограничено. Тем не менее, всегда можно определить тип, к которому относится собеседник, и, исходя из этого, выбрать правильную тактику действий. Жесты вашего визави могут многое рассказать о нем самом и его отношении к вам, а значит, подскажут, как следует с ним себя вести.

В нашей повседневной жизни много мимолетных встреч, на которые в суете мы не обращаем особого внимания. Речь идет о людях, которых мы встречаем мимоходом.

Как правило, особенно если вы работаете, к вечеру вы и не помните, кому вам пришлось в течение дня пожать руку. Мы на бегу здороваемся с коллегами, встречаем знакомых, знакомимся или прощаемся с клиентами. Это происходит между делом, и мы не уделяем этому особого внимания – это всего лишь проявление вежливости, и ничего больше.

Но иногда, поздоровавшись с человеком или пожав ему руку на прощание, вы испытываете какое-то странное чувство, что-то необычное, особенное. Вы определенно чувствуете, что в коротком пожатии руки был какой-то оттенок – симпатии или антипатии. Все произошло так быстро, вы и не успели толком понять. Интересно, что эти незаметные сигналы могут стать причиной, как прекрасных взаимоотношений, так и острой взаимной антипатии.

Многие при приветствии стараются избегать физического контакта, используя жест в американском стиле: достаточно поднять руку ладонью к собеседнику и бросить небрежное «Хай!». Во-первых, это лучше из соображений гигиены, во-вторых, экономит время, в-третьих, ни к чему не обязывает, в-четвертых, это поведение очень удобно в группе: вам не обязательно обращаться ко всем по именам (особенно если у вас неважно с памятью). Обращенной к собеседникам ладонью человек как бы говорит: «Мне нечего скрывать, я пришел с мирными намерениями». Этот жест особенно популярен среди молодежи.

При знакомстве же одновременно с небольшим количеством людей, например, если вам представляют двух-трех новых коллег, принято пожимать руки и произносить соответствующие слова.

Рукопожатие

Рукопожатие – это обычай, пришедший к нам из эпохи пещерного человека. Когда встречались два троглодита, они поднимали руки с раскрытыми ладонями вверх, чтобы показать, что у них нет оружия. На протяжении веков этот обычай модифицировался. Возникли такие жесты, как раскрытая ладонь, поднятая в воздух, ладонь, прижатая к сердцу, и множество других вариантов. Современная форма этого древнего приветственного ритуала – рукопожатие. Люди протягивают друг другу руки, сжимают их и несколько раз встряхивают. Обычно руки встряхивают пять-семь раз.

Существует три основных варианта рукопожатия:

1. *Ладонь протягивается строго вертикально (рис. 15), ребром вниз, пальцы слегка разведены. Собеседник подает вам руку так же. Это открытое приветствие равных – оно предполагает успешную, положительную коммуникацию.*

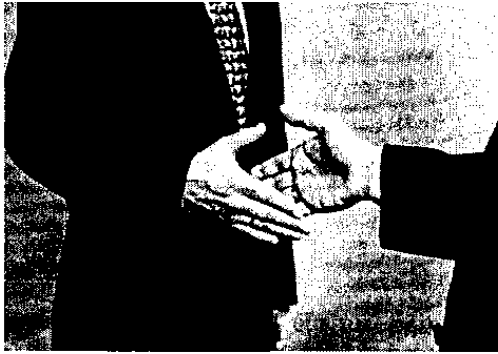


Рис. 15

2. Вы подаете руку, приоткрыв ладонь собеседнику (рис. 16), пальцы немного разведены. Чем больше вы открываете ладонь, тем красноречивее сигнал о том, что вы предлагаете доверительные, близкие отношения, вы готовы поделиться с ним впечатлениями и выслушать слова побуждения, вы не стремитесь к лидерству. Это может вызвать хороший резонанс, но не всегда, бывает, что такой жест понимается превратно: «Чудесно, с ним можно работать, я его приручил!» Открытая ладонь всегда свидетельствует о готовности принять что-то или признать превосходство собеседника. Эту готовность могут принять за слабость.



Рис. 16

3. Вы держите ладонь вертикально (рис. 17) или слегка под наклоном, но ладонью вниз. Пальцы стремятся на что-то лечь, за что-то взяться. Этот жест означает: «Я беру руководство на себя, я верю в себя»

и уже все обдумал. Ты должен мне подчиниться!». Такая сила убеждения может быть оправдана и иметь хорошие последствия. Но ее могут принять также за холодность и высокомерие.

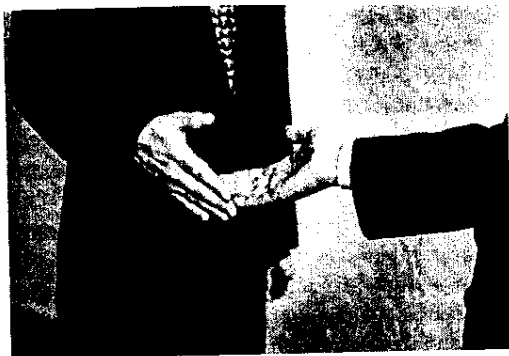


Рис. 17

Приветствия всех трех типов обычно происходят так быстро, что мы их и не успеваем разглядеть, лишь чувствуем. Тем не менее, в подсознании все равно остается негативный или позитивный снимок.

Когда руки друг другу пожимают два доминирующих человека, то происходит своеобразная символическая борьба, попытка повернуть руку партнера в подчиненное положение. В результате обе ладони остаются в вертикальном положении, что демонстрирует уважение и доверие друг к другу. Именно такому рукопожатию учит каждый отец своего сына, показывая, как должен пожимать руку настоящий мужчина.

Когда вы чувствуете, что партнер намерен доминировать в ваших отношениях, то есть его рука во время рукопожатия направлена ладонью вниз, очень трудно перевести его руку в подчиненное положение, причем даже не столько физически, сколько морально – ведь ваша попытка будет совершенно очевидна. Вот простой прием, благодаря которому вы можете вернуть себе контроль над ситуацией и обезоружить доминирующего партнера, вторгаясь в его интимную зону. Чтобы усовершенствовать эту технику, вы должны научиться делать шаг левой ногой во время рукопожатия (рис. 18). А затем следует выдвинуть вперед правую ногу, встать слева от партнера, тем самым, проникнув в его интимную зону (рис. 19). Теперь подвиньте левую ногу к правой и завершите маневр. Только после того, как вы приблизитесь к собеседнику, можете пожимать его руку. Таким образом, вы сможете усилить собственное рукопожатие или даже перевести руку собеседника в подчиненное положение. К тому же, вторгшись в интимную зону собеседника, вы получите контроль над ситуацией (рис. 20).

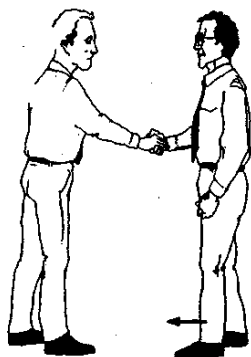


Рис. 18

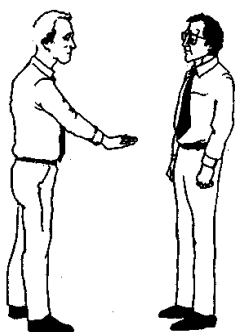


Рис. 19

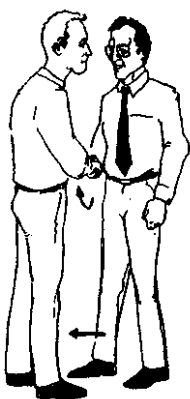


Рис. 20.

Проанализируйте стили рукопожатия

Существуют разные виды рукопожатия, некоторые из них приведены ниже. Вам предлагается по данным рисункам проинтерпретировать психологическую нагрузку и ситуации где могут быть применены или где не допустимы данные рукопожатия.

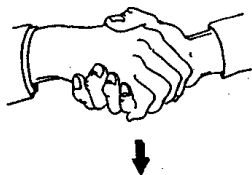


Рис. 21. Ладонью вниз

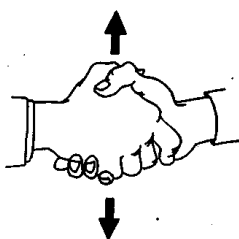


Рис. 22. Ребром вниз

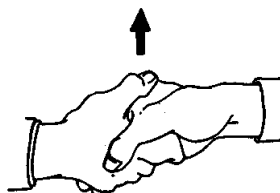


Рис. 23. Ладонью вверх

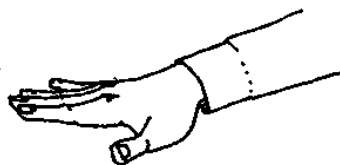


Рис. 24 а.

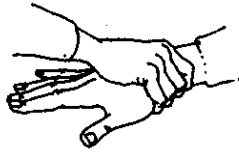


Рис. 24 б.



Рис. 25 «Перчатка»

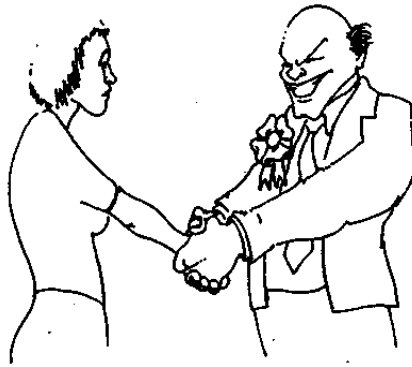


Рис. 26

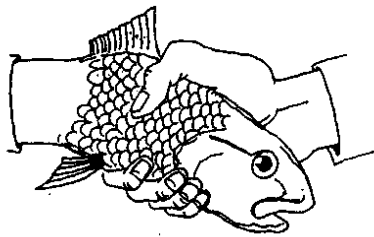


Рис. 27. Слабая рука



Рис. 28. Пожатие кончиков пальцев



Рис. 29 «Косточки хрустят»

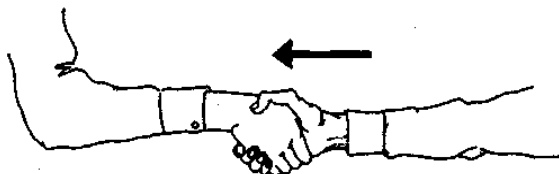


Рис. 30. Пожатие не согнутой прямой руки

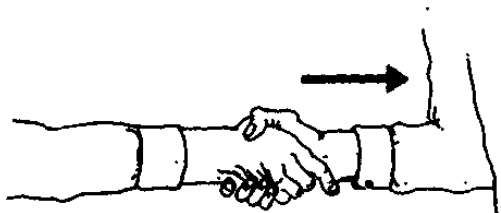


Рис. 31. Перетягивание руки партнера

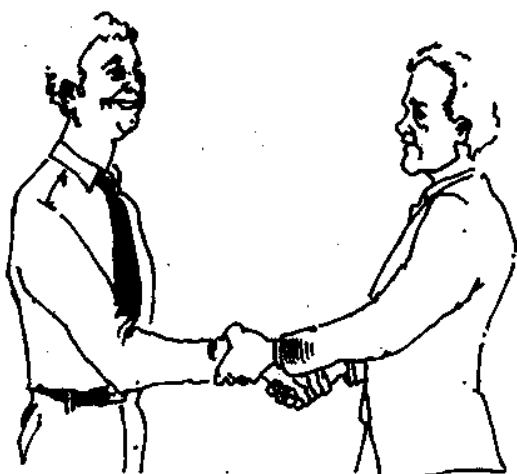


Рис. 32. Пожатие запястья

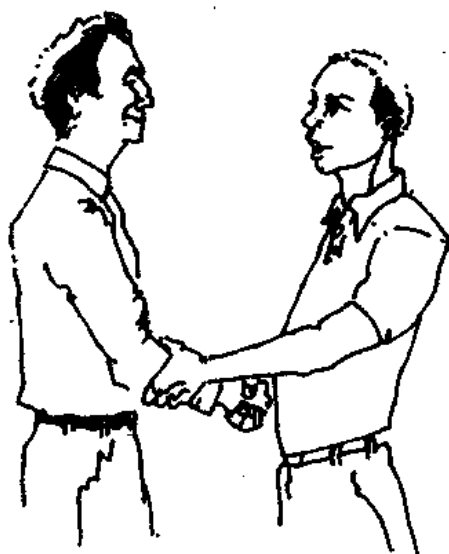


Рис. 33. Пожатие локтя



Рис. 34. Пожатие предплечья

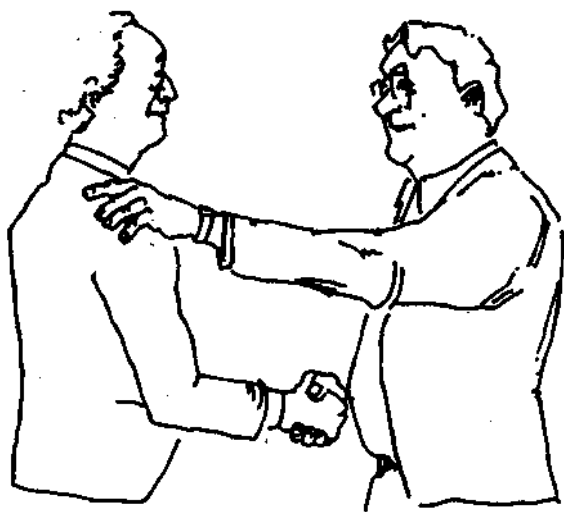


Рис. 35. Пожатие плеча

Занятие 6. О кинетике головы: от «голова агрессора» до «голова президента»

Цель данного занятия научить определять кинемы головы в разных ситуациях, интерпретировать полученную информацию и соответственно этого пространять общение. Занятие содержит урок-тренинг «Определи голову», упражнения для головы и плеч.

Панасюк А.Ю. А что у него в подсознании? (12 уроков по психотехнологии проникновения в подсознание собеседника). – М.: Дело, 1999. – 272 с.

Как мы уже не раз убеждались, наше подсознание фиксирует в поведении партнера даже такие моменты, которые ускользают от нашего сознания. Но подсознание не только фиксирует то, что не «зацепилось» в сознании, но еще и оценивает: это для моего хозяина хорошо или это плохо (опасно, неприятно).

В этом разделе речь будет идти о положении головы. В большинстве случаев положение головы не контролируется и отражает установку собеседника на разговор, на окружающую его ситуацию.

При анализе положения головы собеседника будем учитывать два аспекта: *наклоны* головы и *повороты* головы.

Начнем с интерпретации и объяснения четырех вариантов *наклонов* головы.

1. «Голова агрессора»



Рис. 36

Это положение головы, которое вы можете обнаружить у вашего собеседника, характеризуется следующим: подбородок приближен к груди (не обязательно вплотную), а взгляд идет как бы из-под бровей (рис. 36). Почему это положение головы получило такое название – «голова агрессора»?

Вспомните позу боксера – это «поза бойца», поза человека, который собирается либо нападать (проявлять агрессию), либо, нападая, обороняться (проявлять оборонительную агрессию). Аналогичное положение головы мы отмечаем и у разъяренного посетителя, у недовольного подчиненным начальника, у готовых к драке мальчишек и вообще у людей,

готовых к обороне либо к нападению. Так что названию «голова агрессора» отвечает вполне справедливо, в полном соответствии с тем, что мы наблюдаем в повседневной практике. Но не менее важен ответ и на следующий вопрос: а почему так? Почему когда человек недоволен чем-то, когда собирается проявлять агрессию, то его голова принимает положение подбородок – к груди, а взгляд – из-под бровей. А суть объяснения заключается в психологии наших далеких предков.

Понятие «красота человеческого тела» исходила из целесообразности выживания, самосохранения. Элементом мужественности была массивная челюсть, которая была необходима нашим пращурам-мужчинам не только для того, чтобы разрывать куски мяса, но и для защиты. На теле человека есть одно уязвимое место, когда человека можно лишить жизни просто рукой без всякого оружия. Это – область гортани, дыхательная трубка, которая спереди прикрыта лишь слабыми хрящевыми кольцами. Отсюда понятно стремление человека прикрывать это уязвимое место, когда угрожает даже не вполне дифференцированная опасность. Если же опасность реальная, т.е. кто-то собирается напасть на человека или он сам собирается напасть на кого-либо, то он вполне инстинктивно прикрывает нижней челюстью это уязвимое место.

Если ваш партнер при общении с вами (вполне инстинктивно) прикрывает нижней челюстью свое уязвимое место – гортань, то он как минимум находится в состоянии оборонительной агрессии, а как – максимум – сам готов напасть на вас. Не суть важно, если его агрессия будет только вербальной, типа: «Объявляю вам строгий выговор!», «Ваш проект подрывает устои нашей фирмы, и мы решительно протестуем!..», «Тогда я ухожу, а вы оставайтесь как хотите!», «Я ненавижу тебя!» и т.п. Важно, что этот кинетический знак позволяет нам поставить диагноз еще до того, как негативная установка нашего партнера будет вербализована в виде приведенных выше фраз и выработать правильную установку в виде позитивного отношения.

Разновидность этой кинемы «Голова виновного», но отличается направлением глаз.

2. «Голова властелина»

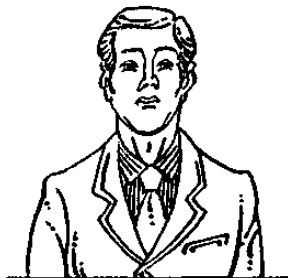


Рис. 37

Для данного положения головы (рис. 37) характерно: голова прямо откинута назад, а взгляд как бы сверху вниз (такое впечатление создает угол между направлением взгляда и фронтальной плоскостью лица). Обычно, увидев такого человека, говорят: «задрал нос», «смотрит свысока», «самодовольный», «нахальный вид», «с большим самомнением» и т.д. Очевидно, что все подобного рода реакции на данный кинетический знак носят негативный характер.

Но почему такие люди, с такими чертами характера, при общении с другими людьми откидывают голову назад? Зачем они это делают?

Обратите внимание: хозяин этой головы, разговаривая с нами, не только не защищает свое уязвимое место (гортань), не только открывает это место, но как бы даже демонстрирует его. А когда человек может позволить себе показывать другим свои уязвимые места? Ясно: когда не боится, что кто-то этим воспользуется. А когда не боится? Когда уверен в себе! Когда победил и – уже властелин положения! «Голова властелина» характерна не для тех диктаторов, которые постоянно с кем-то борются, сражаются, чтобы подчинить себе других, а для тех, которые уже уверены в своем превосходстве над другими, – для властелинов!

Если вы заметили, что только при разговоре с вами голова вашего партнера переходит в позицию – сделайте не очень утешительный для себя вывод: он стремится к превосходству над вами. Но нет худа без добра: положение его головы позволило вам заранее выработать стратегию поведения: минимизировать противоречия при беседе, чаще говорить «да», чем «но», а еще лучше пользоваться приемом «да – но»; не демонстрировать свое превосходство над ним в какой-либо области; подчеркивать его реальные достоинства. Пусть он почувствует: вы знаете и области его превосходства над другими, и границы этого превосходства. И тогда, с одной стороны, ему будет приятно от осознания того, что вы реально оцениваете его превосходство над вами, а с другой стороны, его несколько отрезвит ваше знание данных границ, но не вызовет явной негативной реакции. И вполне возможно, что через несколько встреч с вами эта «голова властелина» превратится в «голову внимающего», которая, как известно, у большинства людей вызывает чувство приятного.

«Голову властелина» следует отличать от «головы побежденного», у которого она тоже может быть откинута назад, но взгляд будет свидетельствовать о другом.

3. «Голова внимающего»



Рис. 38

Это то самое положение головы (рис. 38), которое воспринимающий на неосознаваемом уровне оценивает как положительное, приятное.

«Голова внимающего» характеризуется наклоном набок (обычно вправо, но это не принципиально) и чуть вперед (вниз). О чем говорит эта голова? «Набок» – такое положение головы обычно бывает у того, кто прислушивается, кто хочет расслышать. А бывает это тогда, когда нам говорят либо что-то интересное, либо что-то важное, вообще такое, что мы не хотели бы «пропустить мимо ушей». Вопрос: вам приятно, когда прислушиваются к вашим словам? Ну кто же скажет, что нет! Конечно, да. И тогда – посмотрите, как он прислушивается к нам! А голова, выдвинутая чуть вперед и чуть вниз, – как бы знак уважения: «Я с уважением отношусь к вам!» Таким образом, «голова внимающего» как бы говорит: мне интересны ваши слова, и я с уважением отношусь к вам лично.

А теперь представьте: по телевидению ведут дискуссию два кандидата. В две-три минуты наблюдения за ними вы отметили, что у первого – постоянно «голова агрессора», а у второго – так же постоянно «голова внимающего». Следовательно, на уровне подсознания первый вызывает невольную настороженность, неосознаваемое чувство напряжения при восприятии говорящего (а это уже «минус-реакция»), а второй – невольную позитивную установку («плюс-реакцию»). А далее предположим, что первый высказывает идею, которая вам импонирует, а с программой второго Вам трудно согласиться, она вам не нравится. И тогда у вас возникает внутренний конфликт: первый вызывает в подсознании «минус-реакцию», но в сознании – «плюс-реакцию», а второй в подсознании вызывает «плюс-реакцию», а в сознании – «минус-реакцию». Кто же победит? За кем мы пойдём, за первым или вторым? А это все зависит от того, что сильнее – наше подсознание или наше сознание и нередко наше подсознание берет верх над нашим сознанием!

Наверное, можно утверждать, что при равной «силе» подсознания и сознания побеждает подсознание, т.к. для него интересы индивида (биологической сущности человека) важнее, чем интересы личности, ведь если погибнет личность – это еще не значит, что погибнет индивид, но если погибнет индивид, то определенно погибнет и личность. Такова природа этого уникального создания – человека.

4. «Голова президента»



Рис. 39

Применительно к этому положению головы (рис. 39) вашего собеседника слово «президент» следует понимать фигурально, т.е. как обозначающее весьма высокопоставленного чиновника, который сочетает чувство собственного достоинства с вниманием к окружающим. Голова, откинута назад, демонстрирует превосходство над другими, а одновременно склоненная набок, – внимание к окружающим. Такая голова как бы говорит: я, конечно, внимательно вас слушаю, но вы все-таки не забывайте, кто я! И если во время делового разговора вы заметите, что у вашего партнера «голова президента», будьте уверены – этот человек знает себе цену, и он не из тех, кто утверждает за счет других. И скорее всего, он не будет размениваться по мелочам. Для него важна суть дела, и ради этого он готов вас внимательно слушать. А если придет к выводу, что ваша идея заслуживает действий, – готов будет вам помочь. Но – на дистанции. И этим «голова президента» отличается от «головой внимающего».

«Чуждая голова» схоже по положению с «головой президента», но она демонстрирует безучастие, отчужденность, а следовательно и взгляд будет «красноречив».

А теперь обратимся к анализу поворотов головы.

«Не повернул даже головы» – «минус-реакция». Очевидно, и не очень интересно. Интереснее другое: каково соотношение поворота корпуса с поворотом головы? Когда корпус и голова имеют одинаковую направленность, тут все ясно, значение каждого кинетического знака

усиливается другим. Ну а если их значение прямо противоположное? Попробуйте тогда ответить: кто из двух чиновников настроен к посетителю более негативно: тот, у которого корпус от посетителя – «минус-реакция», а голова к посетителю – «плюс-реакция», или тот, у которого корпус – «плюс-реакция», голова – «минус-реакция»?•

Когда мы говорим, что «голова» повернута к собеседнику, то имеем в виду не «голову», а лицо – фронтальную поверхность головы. А «направление» лица есть направление личности. Следовательно, лицо, голова ближе к личности, чем, допустим, корпус. Отсюда и решение вопроса – больше доверять тому, что ближе к личности, т.е. к психике, психическому состоянию партнера.

И в заключение этого раздела урок-тренинг.

1. Какое из 4 положений головы собеседника у большинства людей вызывает чувство приятного?

- а) «Голова агрессора».
- б) «Голова президента».
- в) «Голова внимающего».
- г) «Голова властелина» (выберите один ответ).

2. Некоторые говорят, что они хотели бы обычно видеть у собеседника «голову агрессора». Кто они, кого это больше устроило бы?

а) Тех, у кого подобное положение головы бывает часто, т.е. характерно для них самих.

б) Тех, у кого подобное положение головы бывает редко, т.е. нехарактерно для них самих.

в) Это никак не связано с наиболее характерным для них самих положением головы (выберите один ответ).

3. Если составить перечень положений головы по принципу уменьшения вызываемого у собеседника негативизма, то какой список более соответствует этому принципу?

- | | |
|------------------------|-------------------------|
| а) «Голова агрессора», | б) «Голова агрессора», |
| «голова президента», | «голова властелина», |
| «голова властелина», | «голова внимающего», |
| «голова внимающего». | «голова президента». |
| в) «Голова агрессора», | г) «Голова президента», |
| «голова властелина», | «голова агрессора», |
| «голова президента» | «голова властелина», |
| «голова внимающего». | «голова внимающего». |

(выберите один список).

4. Чем отличается «голова агрессора» от «головой виновного»?

- а) Положением головы относительно груди.
- б) Положением подбородка.
- в) Направленностью взгляда.
- г) Ничем (выберите один ответ).

5. Когда мы видим у собеседника «голову агрессора», то негативное ее восприятие у большинства людей возникает более вероятно:

- а) вполне осознанно;
- б) на уровне подсознания;
- в) обычно возникает у людей и так, и так
(выберите один ответ).

6. В каких случаях человек готов демонстрировать другим свое самое уязвимое место на теле?

- а) Когда уверен, что сильнее их.
- б) Когда полностью признает их власть над собой («сдаюсь!»).
- в) Когда считает их своими друзьями.
- г) Когда считает их своими врагами
(исключите неверный ответ).

7. Почему стойка боксера включает и прижатый к груди подбородок?

а) Скорее всего, это своего рода «психическое воздействие» – заранее запугать своего соперника.

- б) Скорее всего, он так защищает уязвимое место – гортань.
- в) Скорее всего, он так уменьшает площадь лица
(выберите наиболее верный ответ).

8. Почему маленький подбородок у мужчины воспринимается негативно?

- а) Потому что это большинство людей считают некрасивым.
- б) Потому что это отвечает целесообразности.
- в) Потому что маленьким подбородком трудно прикрыть гортань.
- г) Потому что это свидетельствует о слабых зубах.
- д) Потому что это свидетельствует о безволии
(выберите наиболее точный ответ).

9. «Голова властелина» более вероятно сочетается с фразой (сказанной искренне, без подтекста):

- а) «Ваш проект весьма интересен».
- б) «Я презираю таких людей».
- в) «Тогда давайте вместе подумаем, как решить...»
- г) «Сейчас я тебя проучу, как!..»
- д) «Извините, пожалуйста, я больше не буду»
(выберите один ответ).

10. О чем говорит «голова президента»?

- а) О внимании к людям.
- б) О чувстве собственного достоинства.
- в) Одновременно «а» и «б».
- г) О своем превосходстве над людьми.
- д) О конфликтном характере.
- е) О негативном отношении к людям (выберите один ответ).

11. «Голова президента» – такое название этому положению головы автором дано в честь одного реального президента, для которого это положение головы очень характерно.

Это характерно для:

- а) бывшего президента СССР М. Горбачева;
- б) бывшего президента Грузии З. Гамсахурдия;
- в) бывшего президента Украины Л. Кравчука;
- г) бывшего президента Чечни Д. Дудаева

(выберите один ответ).

12. Если собеседник говорит вам что-то, а его голова при этом не повернута к вам, это означает:

- а) его не очень заботит, как вы все это воспримете;
- б) то, что он говорит, он не считает важным;
- в) у него к вам негативное отношение;
- г) он скрывает (умышленно, осознанно) свою симпатию к вам;
- д) при всех обстоятельствах это «плюс-реакция».

(исключите неверную гипотезу).

13. Посадка вашего собеседника: корпусом – к вам, а голова – чуть в сторону, взгляд как бы искоса. Для вас это скорее:

- а) ничего не значит;
- б) больше «плюс», чем «минус»;
- в) больше «минус», чем «плюс»;
- г) либо «плюс», либо «минус» – в зависимости от других знаков.

(выберите один ответ).

14. Голова вашего собеседника повернута к вам, но корпус – чуть в сторону. Для вас это скорее:

- а) ничего не значит;
- б) больше «плюс», чем «минус»;
- в) больше «минус», чем «плюс»;
- г) либо «плюс», либо «минус» – в зависимости от других знаков

(выберите один ответ).

15. «Чуждая голова» говорит о:

- а) агрессивности;
- б) внимательности;
- в) ни о чем («не хочет» говорить);
- г) доброжелательности (выберите один ответ).

Дейвис Ф. Ваш абсолютный имидж. Книга для политиков и бизнесменов, мужчин и женщин. М.: – Внешсигма, 1997. – 302 с.

Упражнения для головы, шеи и плеч

Ваши голова и шея

Общаясь с другими, мы обычно смотрим на шею и голову друг друга. Задняя часть шеи – один из самых распространенных участков на-

пряжения. Если вас кто-либо раздражает, вы в буквальном смысле испытываете боль в шее. Очень часто, когда человек устал или напряжен, он поднимает руку и массирует заднюю часть шеи, показывая тем самым, где у него скапливается напряжение, даже если он делает это неосознанно.

Если у вас напряжен именно этот участок тела, то вы будете постоянно, разговаривая, вытягивать подбородок вперед. Эта привычка укорачивает зрительно шею, т. к. голова втягивается в тело. Или вы склоняете голову набок, что придает вам вопрошающий вид и полностью лишает ваш внешний облик решительности и силы. Если вы часто опускаете голову вниз к груди, то вы будете передавать сигналы застенчивости, желания остаться в тени или даже страха. Эти привычки еще более заметны, когда вы разговариваете с другими и чувствуете, что за вами «наблюдают», например, на оживленной вечеринке, выступая на собрании или впервые встречаясь с кем-нибудь.

Попробуйте объективно взглянуть на себя в зеркало или попросите друга или родственника помочь вам. Позвоночник всегда имеет изгиб в области шеи. Установите, какова ваша автоматическая реакция: вытягивать голову вперед или поднимать подбородок – многие из нас реагируют таким образом каждый раз, когда разговаривают с другими или прилагают какие-либо усилия.

Если вашей голове удобно в центральном положении, если это естественное ее положение, то у вас не будет напряжения в области шеи или горла и от этого выиграет ваш общий имидж,

Упражнение 1. Для снятия напряжения с шеи.

1. Плавно покачивайте головой, как те игрушечные собачки, которых кладут у заднего стекла автомобиля. Ваша задача – растянуть мышцы шеи и ослабить напряжение. Установив плавное, почти гипнотическое движение головы и почувствовав, что шея расслабилась, походите по комнате, все еще плавно покачивая головой. Многие люди во время ходьбы выдвигают голову вперед, как бы идут следом за головой, в результате создается напряжение. Это упражнение способствует устранению этой привычки.

2. Помассируйте шею со спины круговыми движениями вдоль двух больших мышц, идущих от верхней части спины до затылка. Если мышцы твердые, значит они напряжены. После массажа они должны стать мягче.

3. Плавно поворачивайте головой, при этом лицо должно быть направлено вперед, не надо его поворачивать из стороны в сторону. Ваша цель – растянуть и расслабить мышцы шеи, а не выкручивать их. Смените направление вращения.

4. Опустите голову на грудь. Помните, что средняя голова весит около четырех килограммов. Сцепите пальцы рук и положите их на за-

тылок; это поможет лучше растянуть шею. Отрегулируйте положение шеи и плеч, так чтобы чувствовать себя удобно в этом положении, и медленно выдохните воздух.

Ваши плечи

Некоторые из нас выглядят так, как будто «несут весь мир» на своих плечах. Шея и плечи тесно связаны друг с другом, поэтому если один из этих участков напряжен, то напряжение распространится и на другой участок. Если у вас напряжена задняя часть шеи, образуя очень большой изгиб в верхней части позвоночника, то плечи ваши начнут округляться. Плечи являются относительно большим участком тела, и напряжение от них может быстро перейти на руки, кисти рук и пальцы. Поэтому многие из нас совершенно не могут стоять, опустив расслабленно руки: мы барабаним пальцами по бедрам и сжимаем кулаки.

Плечи являются основным участком напряжения для многих людей, при напряжении они выглядят слегка приподнятыми и сдвинутыми вперед. Если у вас такое положение плеч, говорите себе при каждом удобном случае: «опусти плечи вниз и отведи их назад», особенно, когда вы сидите в поезде, идете по улице или управляете автомобилем. Это поможет снять напряжение. Плечи попытайтесь закрепить такую реакцию, превратив ее в привычку. Плечи играют важную роль в формировании впечатления, поэтому накладные плечи придают людям более властный вид. Если хотите, плечи – это вешалка, на которой висит остальная часть тела. Вглядитесь в людей, выступающих по телевизору (особенно в тех, которые говорят о кризисе или которым задают перекрестные вопросы), и вы научитесь распознавать напряжение плеч. Ниже описаны упражнения для снятия напряжения с плеч и груди.

Упражнение 2. Для снятия напряжения с плеч и груди

1. Поднимите плечи и опустите их, полностью расслабив. Поднимите их постепенно к ушам, попеременно двигая каждое плечо. Опустите плечи.

2. Плавно отведите плечи назад, растягивая при этом мышцы груди, затем сдвиньте их вперед, растягивая лопатки. Выполните упражнение пять раз вперед и пять раз назад. В промежутках между упражнениями проверяйте, не образовалось ли напряжение в области шеи, для чего кивните несколько раз головой.

3. Поднимите прямые руки вперед перед грудью и сцепите пальцы рук. Не поднимая плеч, вытяните руки вперед и снимите напряжение с лопаток.

4. Сцепите пальцы рук за спиной и потяните руки вверх, отводя их одновременно от корпуса. Вы должны почувствовать, что это упражнение снимает напряжение с груди и лопаток.

5. Люди, у которых очень напряжена грудь, выглядят слегка надутыми (напыщенными). Из-за этой манеры держаться им приписывают

большое самомнение. Типичная для них реакция во время паники – положить руку на грудь, как бы пытаясь успокоить себя. Выгните позвоночник, втянув грудь, затем разогнитесь, отведя плечи назад, одновременно опуская их вниз. Снятие напряжения с мышц груди поможет вам выработать правильную осанку.

Занятие 7. Формирование кинетического имиджа через позу, осанку и походку

Занятие направлено на понимание партнера через язык тела. Эффект ореола; открытый и скрытый язык тела; внешняя поза и внутренняя позиция; манера сидеть; ноги как сигнал отношения к партнеру; сочетание или зеркальное отражение. Упражнение: «Выбор правильной осанки», «Чтение мыслей по фигуре», «Самопрезентация через телодвижение». Тест «Понимание кода языка тела».

Дейвис Ф. Ваш абсолютный имидж. Книга для политиков и бизнесменов, мужчин и женщин. М.: – Внешсигма, 1997. – 302 с.

Ваша осанка

При слове «осанка» у нас возникают ассоциации со старомодными занятиями по привитию хороших манер. На самом деле ваша осанка – это ваше отношение к себе, которое вы показываете миру: насколько вы цените себя, как обращалась с вами жизнь и как вы чувствуете себя в настоящей ситуации. Хорошая осанка – это не та преувеличенно прямая выправка, которой учат в армии, это естественная линия головы и позвоночника, раскованное, не «зажатое» тело.

Ваша осанка управляется вашими, ставшими постоянными, привычками. Если, разговаривая, вы привыкли выдвигать вперед подбородок, что типично для агрессивной, пробивной личности, то вы скоро привыкнете к этой мимике, и будете считать ее вполне нормальной. Ваш позвоночник примет изогнутое положение в области шеи. Точно так же, если вы постоянно сутулитесь или выпячиваете грудь, эти позы станут для вас привычными и естественными.

Если бы вам пришлось изменить свою осанку, то вы бы чувствовали себя очень странно. Ваше отражение в зеркале казалось бы вам чужим, потому что вы привыкли воспринимать себя как некую личность с определенной причудой. Поэтому нам трудно быть объективными в отношении нашей осанки.

Мы перенимаем «причуды» своей осанки от наших родителей, но кроме того на нашу осанку оказывает влияние наше эмоциональное состояние и то, насколько мы адаптируемся к физическим условиям. Если большую часть времени вы сидите за плохим, с точки зрения эргономики, столом, на неудобном стуле, вам приходится изгибать позвоночник,

чтобы устроиться поудобнее. Это, конечно же, окажет негативное влияние на вашу осанку.

Некоторые привычки развиваются у нас в результате наших определенных особенностей. Например, человек с глушинкой на одно ухо старается внимательнее слушать другим ухом, в результате он привыкает наклонять голову в одну сторону. Если в течение нескольких лет вы носили длинные волосы, постоянно спадающие на один глаз, у вас могла развиться привычка откидывать волосы с лица и опять же наклонять голову набок. Если вы в юности стеснялись своего слишком высокого роста (многие привычки формируются в подростковом возрасте, когда все воспринимается особенно остро), вы могли выработать у себя привычку сутулиться, пытаться тем самым казаться меньше ростом, опуститься до уровня других людей из своего окружения.

Ваша осанка во многом зависит от вашего желания казаться меньше или больше, чем есть на самом деле. Своей осанкой вы можете показывать, насколько «вправе» вы быть в том или ином месте, насколько важным вы считаете там свое присутствие. Наиболее наглядно это демонстрируют те позы, которые большинство из нас принимает, пытаясь «хорошо себя вести». Мы садимся симметрично, сдвинув вместе ноги, выпрямив корпус, сложив руки на коленях. Если бы нас фотографировали в этот момент или рисовали и обвели кружком форму нашей фигуры, то кружок этот получился бы довольно маленьким. В расслабленном положении, когда мы сидим положив ногу на ногу, откинувшись назад, положив руку на спинку кресла, мы выглядим значительно экспансивнее, т.е. занимаем большее пространство, что можно наглядно увидеть, если обвести кружком фотографию человека в такой позе.

Мы можем попытаться изменить форму нашего тела при помощи соответствующей позы. Толстяк-коротышка, который к тому же горбится, невольно привлекает внимание к своему росту. Другой человек аналогичного телосложения, но с хорошей осанкой, производит совсем другое впечатление. Вы можете по привычке попытаться скрыть выпирающий живот, втягивая и напрягая его, при этом верхняя часть вашего тела выдвинется вперед и создастся впечатление, что она у вас слишком тяжелая.

На осанку могут влиять мода и причуды общества. Например, осанка женщины зависит от того, на высоких она каблуках или на низких, в плотно облегающей одежде или в платье свободного покроя. В разные времена в моду входят различные фигуры. Например, в 50-е годы были в моде женщины с пышными формами, в 60-е годы пошла мода на худеньких женщин-подростков с абсолютно невыраженными признаками пола. Ваше тело по-разному чувствует себя в различных одеждах, и вы держитесь соответствующим образом. Если мода и общество рекламируют определенный идеал – миролюбивого хиппи или голливудскую кинозвезду, то те, кто стремятся к этим идеалам, отражают эти стремле-

ния или в раскованной манере держаться или складывая губки бантиком и подчеркивая свою грудь. В настоящее время в моде спортивные тренированные фигуры.

Ваша осанка может быть также показателем того, как вы реагируете на стресс. В стрессовом состоянии человек инстинктивно хочет или убежать от стресса или вступить в борьбу с тем, кто является причиной стресса. Признаки инстинкта «бегства» следующие: поднятая вверх и откинута назад голова, напряженные плечи и прижатые к бокам локти и переступание ногами на месте. Инстинкт «борьбы» проявляется в том, что голова вытягивается вперед, руки сгибаются в локтях, кулаки, готовые к драке, сжимаются, ноги расставлены на ширине плеч для того, чтобы казаться больше и, следовательно, более грозным. И если эти действия повторяются довольно часто, то они входят в привычку и становятся вашей постоянной чертой.

Таким образом, ваша осанка показывает, в какой-то степени, и как вы защищаете себя, и посылает соответствующие сигналы. «Боремся» мы или «улетаем» – зависит от конкретно ситуации. Хотя многие из нас чаще используют одну из этих реакций. Мы не понимаем, что сигналы, образуемые реакцией «борьбы», в результате чего человек выглядит агрессивно, формируются под влиянием ощущения, что ему угрожают.

Ваша осанка отражает процесс старения. Чем больше вы усваиваете дурных привычек, особенно манеру горбиться тем старше вы выглядите. Плохая осанка негативно влияет и на ваше здоровье: если ваш позвоночник искривлен, у вас могут появиться боли в спине и ни к чему хорошему не приведет, ее ли ваши внутренние органы сдавлены по несколько часов кряду. Если вы горбитесь, то выглядите устало и обессилено.

Вы можете изменить свою осанку и идентифицировать те привычки, которые посылают мощные сигналы, наносящие вред нашей манере держаться. Если вы хотите, чтобы эти сигналы воспринимались по-другому, следует поработать над этим. Если вы идентифицируете свои напряженные участки, то сможете снять с них напряжение. Когда мы сможем контролировать наши физические симптомы напряжения, то возможно, что уровень нашего напряжения снизится, т. к. мозг не будет получать сигналы, подтверждающие это состояние. И, конечно же, другие люди не смогут заметить, что мы нервничаем. В результате мы вновь обречем уверенность в себе.

Упражнения для осанки

Делайте эти упражнения в том случае, если:

- вам необходимо улучшить свою общую осанку;
- в напряженной ситуации или тогда, когда на вас изучающее смотрят и вы «съеживаетесь» или «раздуваетесь» из-за физического напряжения;
- вы, нервничая, ощущаете физическую дрожь.

1. Стоя на носках, руки свободно висят по бокам, медленно опуститесь на пятки, при этом слегка подавшись вперед (примерно на 2/3 подушечек пальцев ног). Опускаясь на пятки, попытайтесь сохранить чувство, что вы высокого роста и хорошо держите равновесие. При этом представьте себе, что вы, как марионетка, свисаете с веревочки, привязанной к вашей макушке, и за эту веревочку вас тянут вверх.

2. Встаньте спиной к стене, прижавшись к ней затылком, плечами, тазом и пятками. Расслабьтесь и сбалансируйте свое тело в этом положении. Затем отойдите от стены, пытаясь сохранить ощущение вытянутости в позвоночнике и голове.

3. Нарочно сгорбитесь, так чтобы ребра ушли внутрь, а плечи закруглились. Затем выпрямитесь и распрямитесь, чувствуя себя выше и шире. Потрясите руками и ногами, чтобы снять напряжение, убедитесь, что ваши локти, колени и щиколотки расслаблены.

4. В положении сидя старайтесь сесть как можно ближе к спинке стула, прижимаясь к ней поясницей.

Пиз А. Язык телодвижений. Как читать мысли окружающих. – М.: Изд-во Эксмо, 2002. – 224 с. (Серия Психология успеха.)

**Жесты, совокупности жестов, позы и обстоятельства,
используемые в повседневном общении**

Рис. 1. Пример открытой совокупности жестов. Ладони полностью раскрыты, позиция подчиненности, пальцы раздвинуты, что придает жесту дополнительную выразительность. Голова в нейтральной позиции, руки и ноги раздвинуты. Человек выражает покорное, неугрожающее отношение к собеседнику.

Рис. 2. Классический жест обмана. Потирая глаз, человек смотрит на пол, брови подняты в жесте недоверия. Голова отвернута от собеседника и опущена, что говорит о негативном отношении. Кроме того, на его губах играет неискренняя, натянутая улыбка.

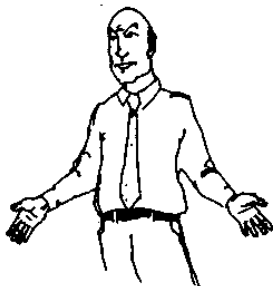


Рис. 1



Рис. 2

Рис. 3. На этом рисунке мы видим несовместимые жесты. Мужчина уверенно улыбается, пересекая комнату, однако одна его рука перекрывает тело, чтобы поправить часы, тем самым, образуя частичный барьер. Это говорит нам о его внутренней неуверенности.

Рис. 4. Эта женщина явно неодобрительно относится к тому, на кого она смотрит. Она не повернула в его сторону ни голову, ни корпус, но смотрит на него искоса, слегка наклонив голову (неодобрение), брови немного нахмурены (гнев), руки полностью скрещены (оборонительная позиция), а уголки рта опущены.



Рис. 3



Рис. 4

Рис. 5. Доминирование, превосходство и защита территории. Руки, заложенные за голову, говорят о самоуверенности мужчины, а ноги, положенные на стол, демонстрируют территориальные притязания. Чтобы подчеркнуть свой статус, он использует вращающееся кресло с откидывающейся спинкой и колесиками. Кроме того, он сидит в оборонительно-соревновательном положении.

Рис. 6. Руки положены на бедра. Эта девочка явно хочет выглядеть старше и воинственнее. Подбородок выдвинут вперед, демонстрируя вызов, рот раскрыт – видны зубы, ну чем не оскалившееся животное!



Рис. 5



Рис. 6

Рис. 7. Эту совокупность жестов можно охарактеризовать одним словом – негатив. Папка используется в качестве барьера, руки и ноги скрещены, чтобы скрыть нервозность или оборонительное настроение. Пиджак застегнут на все пуговицы, а темные очки скрывают глаза и делают невозможным распознавание сигналов зрачков. Большая часть лица этого мужчины скрыта бородой, в результате чего он выглядит подозрительно. Зная, что 90 процентов впечатления о человеке создается за первые полторы минуты общения.

Рис. 8. Оба мужчины используют жесты агрессивности и готовности. Мужчина слева положил руки на бедра, а тот, кто стоит справа, заложил большие пальцы за ремень. Мужчина слева менее агрессивен, так как он отклонился назад и его тело развернуто от собеседника. Тем не менее мужчина справа принял угрожающую позу, он развернулся лицом к собеседнику. Выражение его лица только подтверждает его жесты.



Рис. 7

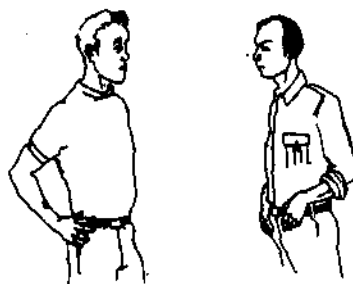


Рис. 8.

Рис. 9. Мужчина слева оседлал стул, пытаясь установить контроль над обсуждением или доминировать над женщиной, сидящим справа от него. Кроме того, он развернут лицом к мужчине справа. Он сцепил пальцы и соединил ноги под стулом, что говорит о его беспокойстве. Возможно, ему не удастся убедить собеседников принять его точку зрения. Мужчина, сидящий в центре, ощущает свое превосходство. Этот вывод можно сделать, заметив, что он заложил руки за голову. Кроме того, он сложил ноги в замок, что говорит о его несогласии и намерении спорить. Его вращающийся стул на колесиках и с подлокотниками также повышает его статус. Мужчина справа сидит на стуле, понижающем статус, так как его ножки фиксированы и у него нет никаких аксессуаров. Руки и ноги этого мужчины плотно скрещены (оборона), голова наклонена (враждебность), что говорит о том, что он не верит в то, о чем ему говорят.

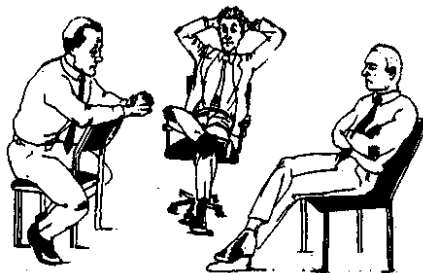


Рис. 9.

Рис. 10. Женщина, изображенная на этом рисунке, демонстрирует классическую позу ухаживания. Она выдвинула одну ногу вперед в направлении мужчины, стоящего слева (интерес), рука положена на бедро, большой палец заложен за пояс (сексуальная готовность), левое запястье выставлено на обозрение, сигаретный дым направлен к потолку (уверенность, позитивный настрой) чину, а он реагирует на ее ухаживание, поправляя галстук (прихорашивание) и выставив ногу по направлению к ней. Мужчина, стоящий в центре, явно не рад присутствию соперника, так как его тело развернуто от него. Кроме того, мужчина в центре агрессивно искоса посматривает на своего соседа. Он выдыхает дым вниз (негативный настрой). Мужчина в центре прислонился к стене (территориальная агрессия).



Рис. 10

Рис. 11. Мужчина слева использует жесты превосходства и явно высокомерно относится к мужчине, сидящему напротив. Его глаза полуприкрыты, он пытается не видеть своего собеседника. Голова закинута назад, что создает впечатление «задранного носа». Оборонительное настроение выдают также его колени, плотно сдвинутые вместе. Он дер-

жит бокал обеими руками, что образует барьер между ним и собеседником. Мужчина в центре не участвует в разговоре, так как двое других не образуют треугольника, включающего его в беседу. Однако это его не угнетает, так как он заложил большие пальцы в карманы жилета (превосходство), откинулся на спинку стула и расставил ноги. Его голова расположена в нейтральной позиции. Мужчина, сидящий справа, уже сыт по горло. Он сидит в стартовой позиции (готовность уйти), его ноги и тело направлены к выходу. Брови и уголки рта опущены, голова слегка наклонена. Мужчина всем своим видом демонстрирует неодобрение.

Рис. 12. Мужчина слева и мужчина справа образуют закрытую позицию, чтобы показать человеку, стоящему в центре, что его присутствие нежелательно. Однако тот, кто стоит в центре, явно ощущает свое превосходство и сарказм. Он взялся за лацкан пиджака, причем большой палец направлен вверх (превосходство), большим пальцем другой руки он указывает на мужчину, стоящего справа от него (высмеивание), который занял оборонительную позицию, скрестив ноги и обхватив одной рукой предплечье другой (попытка взять себя в руки). Он поглядывает на мужчину в центре искоса. Мужчина слева так же не в восторге от присутствия третьего. Он скрестил ноги (оборона), заложил ладонь одной руки в карман (нежелание принимать участие) и смотрит в пол, потирая второй рукой шею.

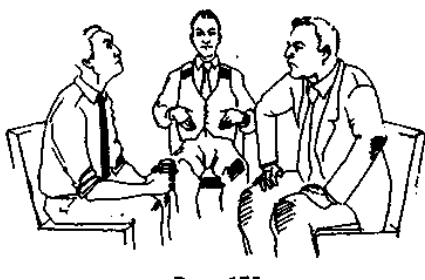


Рис. 11



Рис. 12

Рис. 13. Атмосфера на этом рисунке тоже довольно напряжена. Все три собеседника сидят в своих креслах максимально далеко друг от друга. Мужчина справа является источником проблемы, так как мы видим негативную совокупность жестов. В процессе разговора он потирает нос (обман), правая рука прикрывает тело, формируя частичный барьер (оборона). Он не уверен в реакции собеседников, что заметно по тому, как он положил ногу на подлокотник кресла – она направлена от собеседников. Мужчина слева явно не одобряет того, что слышит, так как он

стряхивает воображаемые ворсинки с рукава пиджака (неодобрение), его ноги скрещены (оборона) и направлены в сторону (незаинтересованность). Мужчина в центре хотел бы что-то сказать, но сдерживается. Это заметно по тому, как он обхватил подлокотники кресла и сцепил ступни. Он развернулся к мужчине, сидящему справа, что говорит о невербальном вызове.

Рис. 14. На этом рисунке мы видим, что мужчина справа и женщина слева копируют жесты друг друга. Пара явно заинтересована друг в друге: их руки расположены так, что видны запястья, кроме того, они скрестили ноги и направили их друг к другу. Мужчина, сидящий в центре, натянуто улыбается, демонстрируя свой интерес к словам мужчины слева, но выражение его лица и жесты говорят об обратном. Его голова наклонена (неодобрение), брови опущены (рассерженность), он посматривает на своего соседа искоса. Кроме того, его руки и ноги плотно скрещены (оборона). Его настроение явно негативное.

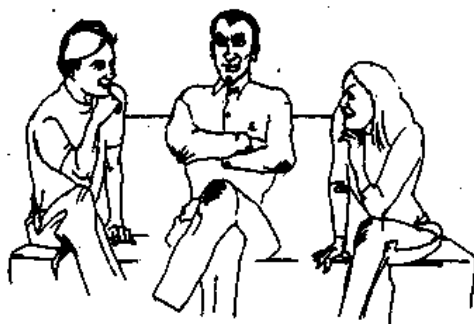


Рис. 13

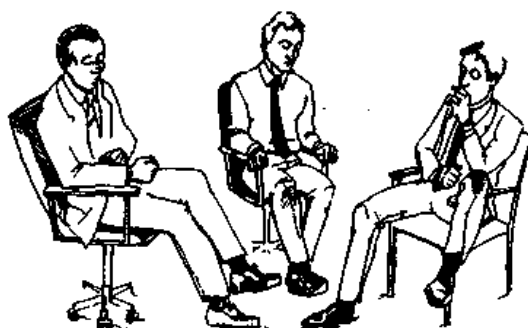


Рис. 14

Рис. 15. Мужчина слева демонстрирует прекрасный набор жестов, говорящих о честности и открытости – раскрытые ладони, нога выставлена вперед, голова поднята, пиджак расстегнут, на лице улыбка. К несчастью для него, собеседники от него не в восторге. Женщина откинулась назад и скрестила ноги, направив их в сторону (оборона). Она сформировала частичный барьер при помощи рук (оборона), сжала кулак (враждебность), опустила голову и поднесла руку к лицу (критическая оценка). Мужчина в центре сложил пальцы, что говорит об ощущении превосходства и уверенности в себе. Кроме того, он сложил ноги в замок – соревновательное настроение, готовность к спору. Его настроение скорее негативное, так как он сидит, низко опустив голову.

Рис. 16. Все трое скрестили руки на груди, двое скрестили ноги (оборона), и все трое отвернулись друг от друга. Можно решить, что они встретились впервые. Мужчина справа явно заинтересовался женщиной – он выставил одну ногу в ее сторону, поглядывает на нее искоса, подняв брови (интерес), и улыбается. Он слегка наклонился в ее сторону верхней частью тела.



Рис. 15

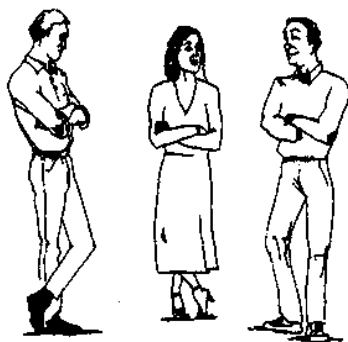


Рис. 16

Рис. 17. Невербальные отношения изменились. Женщина распрямила ноги и заняла нейтральную позицию. Мужчина слева также распрямил ноги и выставил одну ногу в сторону женщины (интерес). Он заложил большие пальцы за ремень, что беспокоит второго мужчину, так как это знак агрессии. Женщина же расценивает этот жест как сексуальный сигнал. Мужчина слева выпрямился, чтобы казаться выше. Мужчина справа обеспокоен поведением соперника. Он выпрямился и напрягся, поглядывая на второго мужчину искоса из-под опущенных бровей (неодобрение). Улыбка исчезла с его лица.

Рис. 18. Теперь отношения и эмоции всех троих стали полностью ясны. Мужчина слева продолжает держать большие пальцы за ремнем, его нога выставлена в сторону женщины, тело слегка развернуто в ее сторону. Совокупность ухаживания налицо. Большие пальцы более плотно обхватили ремень, осанка стала еще более прямой. Женщина принимает ухаживание и демонстрирует свою заинтересованность. Она выпрямила руки, повернулась в его сторону и выставила одну ногу в его направлении. Кроме того, она поправляет волосы, демонстрирует запыстие и улыбается. Она выпускает сигаретный дым к потолку, что говорит о ее уверенности. Мужчина справа недоволен тем, что его исключили из разговора. Он положил руки на бедра (агрессивная готовность), чтобы продемонстрировать свое неудовольствие. Подводя итог, можно сказать, что мужчина слева добился внимания женщины, а мужчине справа придется поискать другую партнершу.

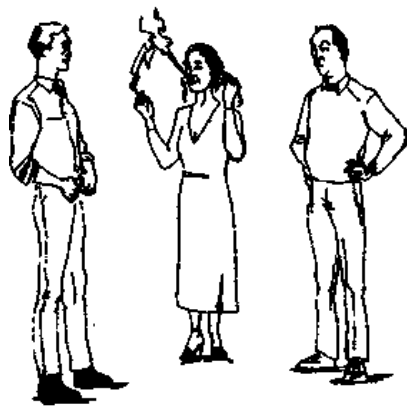


Рис. 17

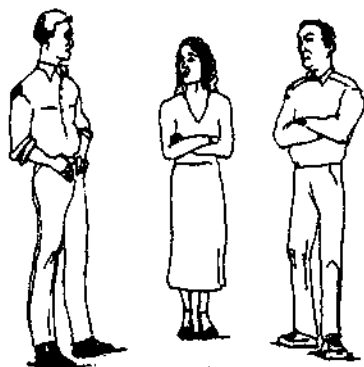


Рис. 18

Занятия 8. Разновидности невербальной коммуникации

Данное занятие, направленное на закрепление пройденного материала. Способ проведения занятия: тесты, упражнения, фрагменты для составления ситуативного портрета с учетом кинетического поведения человека и внешних факторов.

Хартли М. Язык жестов в деловом общении. М.: Изд-во Эксмо, 2003. 224 с.

Упражнение. Настройка на язык тела

а) Поработайте примерно с пятнадцатиминутной видеозаписью телеспектакля или мыльной оперы, которые вам известны. Просмотрите фрагмент с выключенным звуком. Насколько вам понятно происходящее? Какие эмоции вы способны распознать на экране? Кратко запишите свои догадки в таблицу, помещенную ниже (табл. 10).

Таблица 10

Сцена	Что происходит	Какие эмоции изображаются
1		
2		
3		
4		

Теперь просмотрите фрагмент, включив звук. Насколько верными оказались ваши предположения?
б) Выполните упражнение наоборот. Сделайте примерно пятнадцатиминутную видеозапись аналогичной передачи и, повернувшись спиной к экрану, прослушайте фрагмент. Затем просмотрите его же со звуковым оформлением. Насколько действия персонажей и выражение их лиц дополнили ваше представление о происходящем на экране?

Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. – СПб.: Питер Пресс, 1997. – 224 с.

Систематизация сигналов

Определите к какому из пяти типов поза, мимика, жестикуляция, дистанцирование и интонация относится тот или иной демонстрируемый сигнал.

Задание 1

1. Он *воскликнул*: «Хотел бы я хоть раз убедиться, что ты выполнишь порученное тебе дело!» _____

2. Она *отступила на шаг назад*: «Что это ты себе вообразил?» _____

3. Он *стоял*, прислонившись к буфету, скрестив ноги. _____

4. Четырехлетняя Велинда уверяла свою маму, что может застегнуть пальто самостоятельно. Мама сказала: «Конечно, ты сможешь это сделать, мое сокровище!» и *тут же сама застегнула пальто малышке*. _____

5. В то время как Никсон уверял, что ищет контактов с молодым поколением, *он неоднократно выставлял руки вперед, словно защищаясь, будто хотел отодвинуться от слушателей*. _____

6. Вы ждете, *переминаясь с ноги на ногу*, пока помощница заполняет формуляр. _____

7. Он *идет* к окну и *закрывает* его. _____
8. Она безмолвно на него *взглянула*, но крылья ее носа *дрожали* от едва сдерживаемого возбуждения. _____
9. Кофе был столь горячим, что он инстинктивно его *выплюнул*. _____
-
10. Он *иронично* сказал: «Коробка передач просто счастлива, что вы так сильно жмете на педаль». _____

Задание 2

Попробуйте классифицировать по пяти типам (поза, мимика, жестикация, дистанцирование и интонация) следующие сигналы, причем постарайтесь выполнить это в максимально быстром темпе.

Ухмылка.

Топтание на месте.

Робкий разговор.

Легкое приседание.

Приподнимание бровей.

Сближение с кем-нибудь.

Прерывание разговора.

Наклон (чтобы что-либо поднять).

Сжимание кулаков.

Перенесение веса с одной ноги на другую.

Отведение взгляда.

Произнесение слов громко и с нажимом.

Молчание.

Подъем со стула.

Сердитое выражение лица.

Почесывание головы.

**Составите портрет кинетического поведения
относительно ситуации**

Суммируйте все полученные знания о кинетическом языке жестов и составьте психологические характеристики участников в предложенных деловых и повседневных ситуациях.



Рис. 36.



Рис. 37

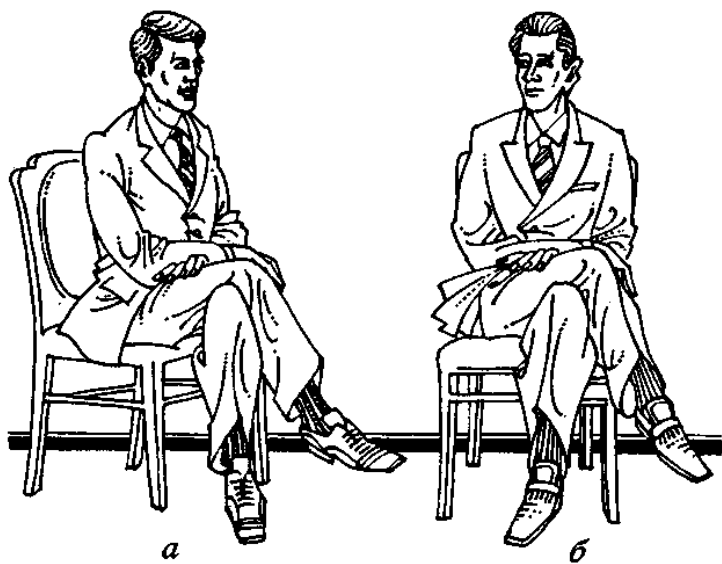


Рис. 38



Рис. 39



Рис. 40

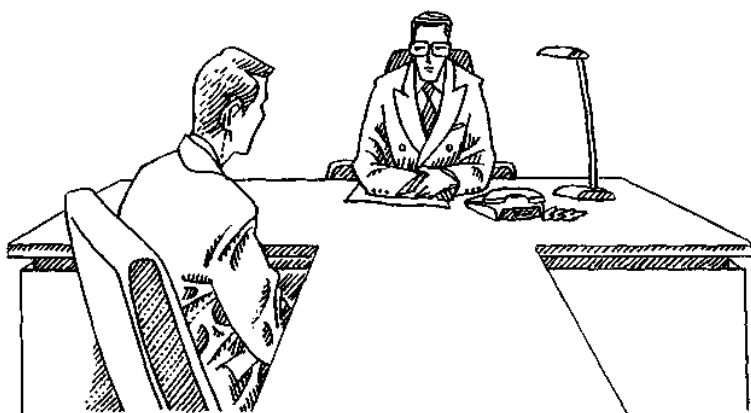


Рис. 41



Рис. 42



Рис. 43



а

Рис. 44



б

Рис. 45

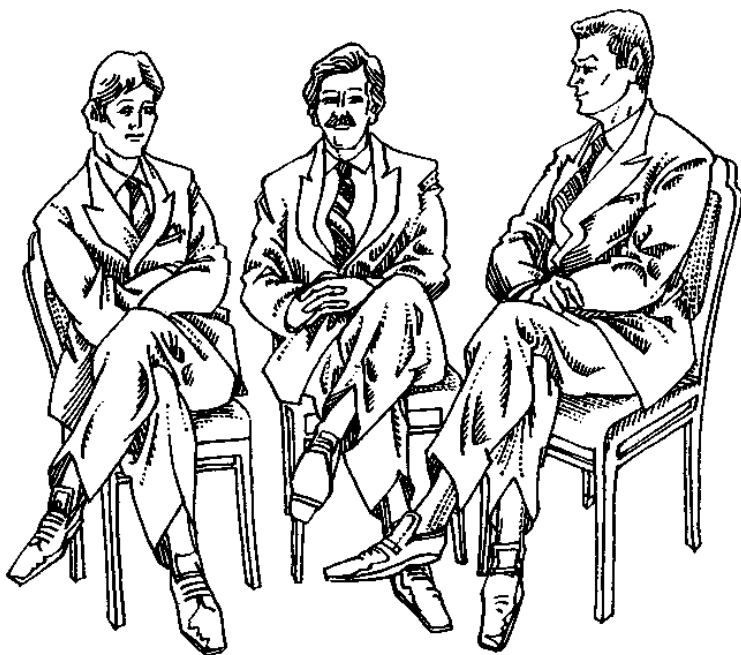


Рис. 46



а



б



в

Рис. 47 а, б, в.



Рис. 48

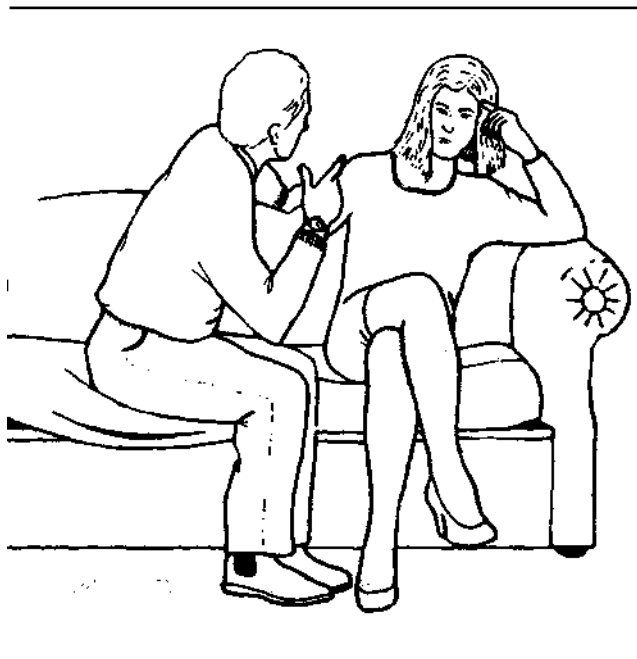


Рис. 49



Рис. 50

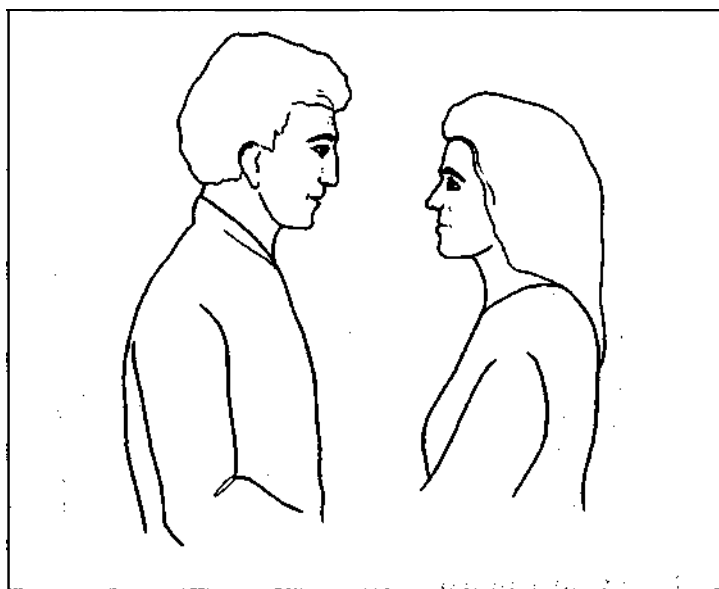


Рис. 51

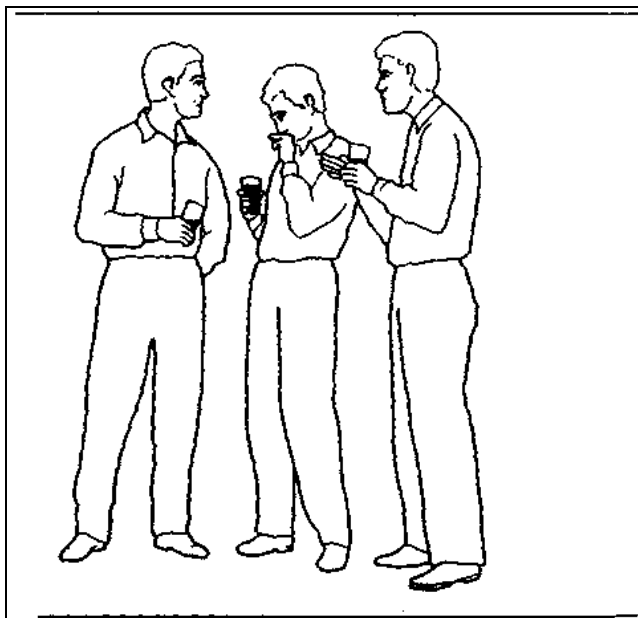


Рис. 52

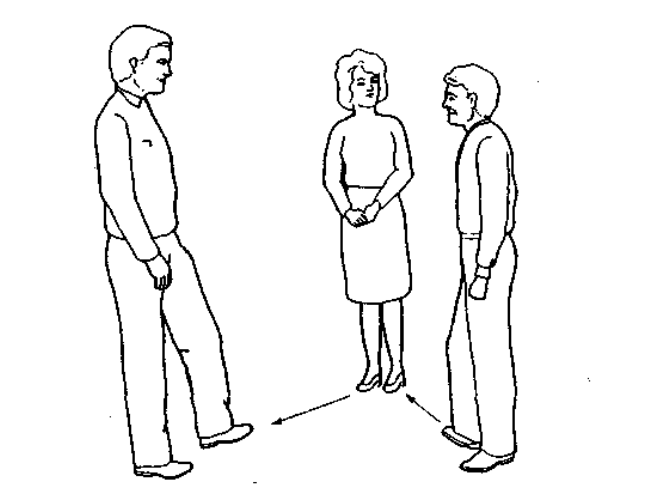


Рис. 53

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Основная литература

1. Айслер-Мертц К. Язык жестов. – М.: ФАИР-пресс, 2001. – 160 с.
2. Биркенбил В. Язык интонации, мимики, жестов. – СПб.: Питер Пресс, 1997. – 224 с.
3. Вилсок Г., Макклафлин К. Язык жестов – путь к успеху. – СПб.: Питер, 2001. – 224 с.
4. Гласс Л. Я читаю ваши мысли. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «ЕРМАК», 2003. – 251 С.
5. Дейвис Ф. Ваш абсолютный имидж. – М.: Внешсигма., 1997. – 320 с.
6. Квиллиам С. Тайный язык жеста и взгляда. – М.: «Ниола-Пресс», 1998. – 144 с.: ил.
7. Панасюк А.Ю. А что у него в подсознании? (12 уроков по психотехнологии проникновения в подсознание собеседника). – М.: Дело, 1999.
8. Панасюк А.Ю. вам нужен имиджмейкер? Или о том, как создать свой имидж. – М.: Дело, 1998.
9. Пиз А. Язык телодвижений. М.: Изд-во ЭКСМО, 2002. – 224 с.
10. Уэйнрайт Г. Язык тела. – М.: ФАИР-пресс, 2002. – 320 с.
11. Хартли М. Язык жестов в деловом общении. – М.: Изд-во Эксмо, 2003. – 224 с.

Дополнительная литература

12. Алехина И. Имидж и этикет делового человека. – М.: ЭНН, 1996.
13. Архангельская М.Д. Бизнес этикет или игра по правилам. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2002. 160 с.
14. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение: Учеб. пособие. – Минск: Новое знание, 2001. – 328 с.
15. Бороздина Г.В. Психология делового общения: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 224 с.
16. Гойхман О.Я. Теория и практика референтской деятельности: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 272 с.
17. Крейдлин Г.Е. Невербальная семиотика. – М.: Новое литературное образование, 2002. – 592 с.
18. Литвин А.Н. Деловой этикет. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.
19. Энциклопедия. Язык тела. – М.: АСТ Астрель, 2001. – 192 с.
20. Язык жестов / сост. А.А. Мельник. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2003. – 448 с.