



Жесты тела

Радик Яхин

Радик Яхин
Жесты тела

«Автор»

2026

Яхин Р. С.

Жесты тела / Р. С. Яхин — «Автор», 2026

Книга учит «читать» эмоции и намерения людей по жестам, мимике и позам — и осознанно транслировать собственные сигналы. Вы познакомитесь с основами невербальной коммуникации, узнаете о роли контекста и культурных различий, разберётесь, как избежать типичных ошибок в интерпретации жестов. Практические упражнения («Немое кино», «Провокация» и др.) помогут: замечать скрытые сигналы в общении; лучше понимать окружающих и избегать манипуляций; контролировать впечатление, которое вы производите; развивать эмпатию. Полезное руководство для тех, кто хочет улучшить коммуникацию — в жизни и на работе.

© Яхин Р. С., 2026

© Автор, 2026

Радик Яхин

Жесты тела

Комплексное руководство по невербальной коммуникации. Предисловие, которое стоит прочитать.

Вы когда-нибудь чувствовали это? Вы говорите с человеком, он улыбается и кивает, но внутри вас зудит неприятное чувство. Что-то не так. Слова говорят «да», а внутри вас сидит уверенность – «нет». Потом, позже, выясняется, что вы были правы. Вас обманули, не договорили, или просто человеку было с вами неуютно, хотя он это скрывал.

Откуда берется это знание? Это не магия. Это ваш мозг, древний и мудрый, который прочитал язык тела собеседника быстрее, чем вы успели осознать его слова. Эту книгу я пишу для того, чтобы сделать это знание осознанным. Чтобы вы не просто «чувствовали» правду, но и могли её прочесть, как открытую книгу.

Мы отправимся в путешествие по телу человека. От макушки до пяток. Вы узнаете, почему скрещенные на груди руки – это не всегда защита, а улыбка – не всегда радость. Вы научитесь видеть то, что скрыто за словами, и управлять тем, что видно в вас самих. Это не просто книга. Это тренировка. Готовы? Тогда начнем с самого первого шага.

Часть 1. Основы языка телодвижений

Глава 1. Введение в невербальную коммуникацию

1.1. Что такое невербальная коммуникация: определение и значение

Представьте себе немого человека. Как он объясняется? Жестами, мимикой, положением тела. А теперь представьте, что вы находитесь в стране, языка которой вы не знаете ни слова. Как вы узнаете, где находится туалет, как понять, что продавец называет цену, а прохожий показывает вам дорогу? Опять же – жестами.

Невербальная коммуникация – это древнейший язык человечества. Это способ передачи информации без использования слов. Сюда входят выражения лица (мимика), движения тела (жесты, позы), прикосновения (тактильная коммуникация), дистанция между людьми, интонация, громкость голоса и даже наш внешний вид. Это тот канал связи, который работает всегда, даже когда мы молчим. Более того, он работает, даже когда мы спим: поза, в которой вы спите, тоже послание, но адресованное самому себе и тем, кто умеет это читать.

Значение этого языка трудно переоценить. Эволюционно он возник задолго до членораздельной речи. Наши предки миллионы лет общались именно так: рычанием, улыбкой, позой угрозы или подчинения. Слова – это тонкая кора на мощном стволе нашего эволюционного наследия. И когда слова врут (а они врут часто), тело всегда говорит правду.

Пример: вспомните счастливую пару в кафе. Она что-то рассказывает, жестикулируя, он слушает, слегка наклонив голову. Их ладони на столе открыты друг другу. Они невольно копируют позы друг друга. Даже если вы не слышите ни слова, вы точно знаете: между ними любовь, гармония и взаимный интерес.

1.2. Роль жестов в повседневной жизни: от бытовых ситуаций до профессиональной среды

Жесты окружают нас повсюду. Они настолько вплетены в ткань нашей жизни, что мы перестали их замечать.

· Быт: Вы стоите в лифте с незнакомцем. Вы оба инстинктивно смотрите вверх, на табло этажей, или в пол. Вы принимаете максимально «узкую» позу, чтобы не вторгаться в пространство друг друга. Вы молчите, но диалог идет полным ходом: «Я тебя не трогаю, ты меня не трогай».

· Работа: Начальник заходит в кабинет. Он держится прямо, подбородок поднят, руки могут быть соединены кончиками пальцев «домиком». Его поза кричит о статусе. Сотрудник, который хочет показать усердие, склоняется чуть вперед над столом, когда начальник говорит. Это язык подчинения и интереса.

· Дружба: Друг хлопает вас по плечу при встрече. Это сигнал близости и доверия. Если кто-то малознакомый делает то же самое, вы почувствуете дискомфорт – нарушение границ.

· Любовь: Самый богатый язык. Взгляд чуть дольше трех секунд, прикосновение к своим волосам, разворот корпуса и носков ног в сторону объекта симпатии.

Упражнение 1.1: «Немое кино»

На сегодняшний день ваша задача – один час (например, в метро или в очереди в магазине) смотреть на людей, полностью отключив звук. Не подслушивайте разговоры, просто наблюдайте за позами. Кто устал (плечи опущены)? Кто спешит (корпус наклонен вперед, ноги перебирают)? Кто счастлив (улыбка, расправленные плечи)? Запишите в блокнот или заметки телефона три наблюдения. Просто факты: поза, пол, примерный возраст, ваша версия его состояния.

1.3. Исторический взгляд: как развивалась наука о языке тела

Интерес к языку тела не нов. В древности ораторов учили не только тому, что говорить, но и как держать себя, как жестикулировать.

· Древний Рим: Риторы (учителя красноречия) писали целые трактаты о жестах. Цицерон говорил, что язык тела – это своего рода «речь души».

· Чарльз Дарвин: В 1872 году он опубликовал книгу «О выражении эмоций у человека и животных». Это был настоящий прорыв. Дарвин доказал, что мимика и многие жесты являются врожденными, а не выученными, и что мы имеем общие корни с животными. Собака, поджимающая хвост, и человек, съеживающийся от страха, делают это по одним и тем же эволюционным причинам – стать меньше, чтобы не заметил хищник.

· XX век: Наука шагнула дальше. Рэй Бердвистел ввел понятие «кинесики» – науки о языке тела. Пол Экман всемирно известен своими исследованиями микровыражений и лжи. Джуди Джеймс и другие исследователи начали применять эти знания в бизнесе, политике и повседневной жизни.

1.4. Соотношение вербального и невербального общения: статистика и исследования

Часто можно встретить цифру: 93% информации передается невербально. Откуда она взялась?

В 1960-70-х годах психолог Альберт Меграбян проводил эксперименты по восприятию чувств и отношений. Он вывел формулу (правило 7-38-55):

- 7% информации передается через вербальное содержание (сами слова).
- 38% – через голос (тон, тембр, скорость речи).
- 55% – через язык тела (мимика, жесты, позы).

Важно понимать: это правило работает для ситуаций, где человек выражает свои чувства и отношение. Если вы диктуете номер телефона, слова будут нести 100% информации. Но если вы говорите «Я так рад тебя видеть», ваше тело должно подтверждать эти слова, иначе ему не поверят.

Практический вывод: Когда слова и тело противоречат друг другу, люди всегда (осознанно или нет) верят телу.

1.5. Практическое применение: зачем изучать язык жестов

Изучение языка тела – это не просто забавный трюк, чтобы угадывать мысли. Это инструмент с огромной практической пользой.

1. Понимание других: Вы перестанете быть жертвой манипуляций. Вы увидите, когда начальник недоволен, даже если он молчит. Вы поймете, что собеседнику скучно с вами, и сможете вовремя сменить тему.

2. Понимание себя: Вы начнете замечать свои собственные «нервные» привычки. Поймете, что, когда вы скрещиваете руки на груди, вы не просто замерзли, а закрываетесь от неприятного разговора. Осознание – первый шаг к контролю.

3. Управление впечатлением: Хотите выглядеть увереннее на собеседовании? Хотите расположить к себе партнера? Зная, какие жесты работают, вы сможете сознательно их использовать.

4. Эмпатия: Читая язык тела, вы начинаете глубже понимать эмоции других людей. Вы становитесь более чутким и тактичным.

Эта книга станет вашим путеводителем. Мы разберем каждую часть тела, каждый жест, каждую позу. К концу вы будете видеть мир немного иначе. Добро пожаловать в мир, где молчание – золото, потому что оно говорит громче слов.

Глава 2. Принципы интерпретации жестов

Прежде чем мы начнем разбирать конкретные жесты, нужно усвоить главное правило детектива: улика ничего не значит без контекста. Пистолет в руке может быть орудием убийства, а может быть театральным реквизитом. Так и с жестами.

2.1. Контекст как ключ к пониманию: почему один жест может иметь разные значения

Представьте человека, сидящего на совещании со скрещенными на груди руками. Что это значит? Классическая интерпретация: он закрыт, не согласен, защищается. Но давайте добавим контекст. На улице зима, а в конференц-зале сломался кондиционер, и температура упала до 15 градусов. Человек замерз. Его руки скрещены, чтобы согреться. Другой контекст: он просто сидит так всегда, потому что ему так удобно. Третий контекст: он сидит в этой позе, только когда выступает его злейший конкурент.

Контекст включает в себя:

- Окружающую среду: Холодно, жарко, шумно, тесно.
- Физическое состояние человека: Устал, болен, голоден.
- Социальную ситуацию: Деловая встреча, вечеринка с друзьями, свидание.
- Предыдущие события: Только что поссорился, получил премию, узнал плохую новость.
- Культурные нормы: То, что нормально в Италии, может быть оскорблением в Японии.

Пример: Женщина наклоняет голову. На свидании это может означать заинтересованность и кокетство. В разговоре с начальником – внимание и уважение. Если у нее болит шея – это просто желание расслабить мышцы.

2.2. Культурные различия в интерпретации жестов: примеры из разных стран

Это одна из самых сложных и интересных тем. Мы посвятим ей целые главы позже, но базовые принципы нужно заложить сейчас.

· Кивок головой: В большинстве стран означает «да». В Болгарии и некоторых частях Греции кивок означает «нет», а покачивание из стороны в сторону – «да». Легко представить путаницу, которую это может вызвать.

· «Окей» (кольцо из пальцев): В США означает «все отлично». В Японии – «деньги». Во Франции – «ноль» или «ничего». А в Бразилии, Турции и некоторых странах Средиземноморья это грубое оскорбление, намек на гомосексуальность.

· Поднятый большой палец: В англоязычных странах и России – «все круто», «класс». В Греции, на Ближнем Востоке и в Западной Африке это неприличный жест, аналог среднего пальца.

Упражнение 2.1: «Провокация»

Вспомните фильм, где действие происходит в другой стране (например, «Запах женщины» с Аль Пачино или любой индийский фильм). Посмотрите 10 минут сцены с диалогами, обращая внимание только на жесты. Как герои приветствуют друг друга? Как много они

жестикулируют? Как далеко стоят друг от друга? Запишите свои наблюдения. Если есть возможность, посмотрите ту же сцену в фильме вашей страны и сравните.

2.3. Индивидуальные особенности: как личные привычки влияют на язык тела

Мы все уникальны. У каждого человека есть свой «базовый уровень» невербального поведения.

· Темперамент: Меланхолик по жизни будет жестикулировать меньше и медленнее, чем холерик. Если спокойный человек вдруг начинает активно жестикулировать – это сигнал сильного волнения. Если активный жестикулятор вдруг замирает – это тоже сигнал, но противоположный.

· Профессия: Учителя и лекторы часто используют открытые, объясняющие жесты ладонями вверх. Военные держат спину прямо, плечи расправлены. Программисты могут сидеть в «закрытой» позе, потому что они погружены в код, а не потому что защищаются от вас.

· Физические особенности: Человек с плохим зрением будет щуриться и наклоняться вперед, что может быть ошибочно принято за агрессию или пристальный интерес. Человек с большой спиной может сутулиться, что сочтут за неуверенность.

Всегда нужно наблюдать за человеком в спокойной, комфортной для него обстановке, чтобы понять его базовую линию поведения.

2.4. Комбинации жестов: чтение «пазлов» невербального поведения

Никогда не делайте выводы по одному жесту. Это как читать книгу по одной букве. Один жест – это всего лишь слог. Нужно читать целые предложения – комбинации жестов.

Представьте человека на переговорах. Он:

- Сидит, откинувшись на спинку стула (корпус отклонен назад).
- Скрестил руки на груди (барьер).
- Нога закинута на ногу (еще один барьер).
- Подбородок опущен вниз (негативная оценка).
- Смотрит исподлобья.

Это «кластер» закрытости, несогласия и превосходства. Слова этого человека, скорее всего, будут идти вразрез с его телом. Он может говорить: «Я открыт к диалогу», но его тело кричит: «Я не согласен, и мне это не нравится».

Другой кластер:

- Сидит на краю стула.
- Корпус наклонен вперед.
- Голова слегка наклонена.
- Ладони открыты и лежат на столе.
- Глаза широко открыты.

Это поза «готовности» и интереса. Человек вовлечен и внимательно слушает.

2.5. Ошибки интерпретации: типичные заблуждения и как их избежать

Даже профессионалы ошибаются. Вот самые распространенные ловушки:

1. Синдром «одного жеста»: Увидели почесывание носа – решили, что человек врет. А у него просто зачесался нос. Как мы уже выяснили, нужны комбинации.

2. Игнорирование контекста: Человек скрестил руки в холодной комнате. Вывод: «Он защищается от меня». Ошибка.

3. Собственные проекции: Вы боитесь, что собеседник вас не слушает. Вы ищите подтверждение этому и находите его в любом его движении, даже если он просто сменил позу от усталости.

4. Культурный шовинизм: Оценка жестов другой культуры через призму своей. Русский турист в Болгарии, который не может понять, почему ему кивают, а он получает не то, что просил.

5. Стереотипизация: «Все женщины, играющие с волосами, флиртуют». Нет. Многие просто поправляют волосы по привычке.

Как избежать ошибок?

- Всегда ищите подтверждение в кластере из 3-4 жестов.
- Учитывайте контекст до того, как начали анализ.
- Если сомневаетесь, задайте уточняющий вопрос. «Я вижу, вы задумались, что-то не так?» – лучший способ проверить свою догадку.
- Помните, что ваше собственное состояние влияет на восприятие. Успокойтесь, прежде чем «читать» других.

Упражнение 2.2: «Поиск кластера»

Вернитесь к своим записям из упражнения 1.1. Выберите одного человека, за которым наблюдали. Теперь добавьте к его позе еще два жеста, которые вы заметили (положение рук, направление взгляда, выражение лица). Попробуйте собрать из них один вывод. Например: «Женщина, 30 лет. Стоит, скрестив руки (защита). Ногами переминается с пятки на носок (нетерпение/скованность). Взгляд направлен в пол (избегание). Вероятно, она кого-то ждет и нервничает, возможно, опаздывающего спутника».

Глава 3. Базовые концепции анализа

Теперь, когда мы знаем, как важно не торопиться с выводами, давайте изучим фундамент, на котором строится все остальное. Это три кита невербальной коммуникации: открытость/закрытость, доминирование/подчинение и комфорт/дискомфорт.

3.1. Открытые и закрытые позы: что они говорят о готовности к общению

Представьте себе двух людей. Первый сидит, развернув корпус к собеседнику, его руки лежат на столе ладонями вверх, ноги спокойно стоят на полу. Второй сидит, отвернув плечо, руки скрещены на груди, нога закинута на ногу, подбородок опущен. К кому из них вы подойдете с вопросом? Ответ очевиден.

· Открытая поза: Это сигнал: «Я вас слушаю, я готов к контакту, мне нечего скрывать». Открытые позы подразумевают отсутствие барьеров между людьми. Ладони открыты, пуговицы на пиджаке расстегнуты, корпус развернут к собеседнику. Это позы доверия и сотрудничества.

· Закрытая поза: Это сигнал: «Я не хочу впускать вас в свое пространство, я не согласен, я защищаюсь». Барьеры бывают явными (скрещенные руки, ноги, портфель, поставленный перед собой на стол) и скрытыми (человек держит чашку или стакан двумя руками, создавая «щит»).

Важно: Закрытая поза не всегда означает, что вы лично неприятны человеку. Она может означать, что ему неприятна тема разговора, что он в принципе сейчас не в настроении общаться, или что он просто защищается от собственных негативных эмоций.

3.2. Жесты доминирования и подчинения: иерархия в невербальном общении

Мир животных построен на иерархии. Человек унаследовал это. Мы постоянно, даже не замечая, выстраиваем невербальные отношения «кто главный».

· Жесты доминирования: Они направлены на то, чтобы визуально увеличить себя, занять больше пространства, показать статус.

· Руки на поясе (поза «ковбоя» или «супермена») – показывает готовность к действию и уверенность.

· Ноги на столе (в крайне неформальной обстановке) – демонстрация власти над территорией.

· Длительный, пристальный взгляд сверху вниз (если один стоит, а другой сидит).

- Крепкое, затяжное рукопожатие с разворотом руки так, чтобы ваша ладонь оказалась сверху.

- Захват подбородка при рукопожатии другой рукой («перчатка») – часто используется политиками, чтобы показать теплоту, но на деле это тонкий контроль и доминирование.

- Жесты подчинения: Они направлены на то, чтобы визуально уменьшиться, показать уважение, не представлять угрозы.

- Опущенная голова, взгляд снизу вверх.

- Сутулые плечи, съеживание.

- Ступни, повернутые внутрь (косолапая поза).

- Слабое, вялое рукопожатие, часто ладонью снизу.

- Кивки в такт словам вышестоящего.

3.3. Признаки комфорта и дискомфорта: как распознать внутреннее состояние человека

Это, пожалуй, самая важная группа сигналов. Дискомфорт – это красный флаг. Он говорит о том, что что-то идет не так.

- Признаки комфорта: Расслабленные мышцы лица, ровное дыхание, свободные, плавные жесты, синхронизация движений с партнером (отзеркаливание), открытые ладони, разворот тела к собеседнику.

- Признаки дискомфорта: Это так называемые жесты-адаптеры. Человек пытается себя успокоить.

- Касания лица: Потирание шеи, поглаживание подбородка, пощипывание переносицы, почесывание уха.

- Игры с предметами: Крутит ручку, тербит пуговицу, мнет салфетку, стряхивает несуществующую пылинку.

- Изменение дыхания: Становится частым, поверхностным, вздыхает.

- Отведение взгляда: Человек смотрит в сторону, в пол, на часы.

- Блокировка: Легкое прикрытие глаз рукой, покачивание ног.

Дискомфорт – это всегда сигнал стресса. Причина может быть любой: вопрос задел за живое, он голоден, ему жарко, он врет, он стесняется. Ваша задача – заметить это и понять причину.

3.4. Микровыражения: краткий взгляд на эмоции, которые трудно скрыть

Пол Экман, легендарный психолог, открыл миру микровыражения. Это молниеносные (длится доли секунды) движения лицевых мышц, которые выдают истинную эмоцию человека, даже если он пытается ее скрыть.

Представьте: вам говорят приятную новость, а человек, который ее сообщает, на долю мгновения кривит рот в гримасе отвращения, а потом широко улыбается. Микровыражение выдало его истинное отношение.

Существует семь базовых универсальных эмоций: гнев, страх, удивление, отвращение, печаль, презрение и радость. У каждой есть свой «отпечаток» на лице. Научиться их замечать – высший пилотаж. В этой книге мы будем касаться мимики, но для глубокого изучения микровыражений потребуются отдельные тренировки.

3.5. Практика: упражнения для развития наблюдательности

Наблюдательность – это мышца. Ее нужно качать.

Упражнение 3.1: «Люди в окне»

Найдите час времени. Сядьте у окна, выходящего на оживленную улицу, или в кафе у стеклянной стены. Ваша задача – наблюдать за прохожими, но не просто смотреть, а классифицировать.

Разделите лист на три колонки: Открытость/Закрытость, Доминирование/Подчинение, Комфорт/Дискомфорт.

Когда видите человека, попытайтесь быстро отнести его к одной из категорий по каждой колонке. Например:

· Прохожий 1: Закрытая поза (руки в карманах, плечи сведены вперед) / Подчинение (сутулится, голова опущена) / Дискомфорт (быстрая, нервная походка).

· Прохожий 2: Открытая поза (размахивает руками) / Доминирование (широкий шаг, подбородок поднят) / Комфорт (улыбается, замедляется у витрины).

Это упражнение научит вас видеть не просто людей, а их состояния. Со временем это войдет в привычку, и вы будете считывать эту информацию автоматически, за доли секунды.

Часть 2. Жесты головы и лица

Глава 4. Движения головы

Голова – это центр управления. То, как мы ее держим и двигаем, дает окружающим мгновенную информацию о нашем отношении, внимании и эмоциях.

4.1. Кивки: согласие, поддержка или форма вежливости?

Кивок – один из самых распространенных жестов в мире. В большинстве культур это сигнал «да». Но оттенков у него много.

· Один медленный кивок: Часто используется в конце речи оратора или когда собеседник заканчивает мысль. Это знак: «Я вас услышал, я согласен, можете продолжать».

· Серия быстрых мелких кивков: Может означать нетерпение. Человек как бы говорит: «Да-да, я понял, хватит, переходи к сути». Или, наоборот, сильное возбужденное согласие.

· Кивок с наклоном головы набок: Добавляет к согласию симпатию и теплоту.

· Кивок во время монолога собеседника: Самый важный сигнал активного слушания. Если вы киваете, вы поощряете человека говорить дальше. Без кивков разговор быстро затухает.

· Кивок-паразит: Человек кивает, даже когда не согласен, просто из вежливости или желания поскорее закончить разговор. Это легко заметить по отсутствию других сигналов согласия в теле (открытая поза, интерес во взгляде).

4.2. Повороты головы: интерес, сомнение или пренебрежение

Поворот головы связан с нашим слухом и зрением. Мы поворачиваем голову к источнику интереса или опасности.

· Поворот к собеседнику: Прямой сигнал внимания и интереса. Если человек поворачивается к вам всем корпусом и головой – вы в центре его внимания.

· Отворот головы: Если человек отворачивает голову от собеседника, но при этом корпус остается развернутым, это может быть сигналом сомнения или несогласия. Он как бы говорит: «Я слышу тебя, но мне это не нравится». В спорах оппоненты часто отворачивают голову в сторону.

· Запрокидывание головы назад: Жест превосходства или вызова. Открывает горло, демонстрируя бесстрашие. Часто сочетается с взглядом сверху вниз.

· Опускание головы вниз: Жест подчинения, стыда, ухода в себя. Если человек опускает голову, когда вы его о чем-то спрашиваете, он может чувствовать себя неуверенно или виновато.

4.3. Наклоны головы: сигналы симпатии и внимания

Это один из самых сильных сигналов дружелюбия. Когда мы наклоняем голову, мы подставляем собеседнику самую уязвимую часть – шею. Это подсознательный жест доверия.

· Наклон головы вбок: Исследования показывают, что люди, которые наклоняют голову при прослушивании, воспринимаются как более теплые, внимательные и заслуживающие доверия. Это жест, который бессознательно привлекает нас. Взгляните на фотографии известных

актеров или политиков, которые хотят понравиться аудитории – многие из них слегка наклоняют голову.

· Наклон головы вперед и чуть вбок (взгляд исподлобья): Если при этом человек еще и хмурит брови, это уже сигнал агрессии или недоверия. Это «бычий» взгляд.

Упражнение 4.1: «Свидание вслепую»

В следующий раз, когда будете смотреть телевизор (ток-шоу, интервью, фильм), выключите звук. Наблюдайте за головами говорящих. Как ведущий показывает интерес к гостю? Кивает ли он? Наклоняет ли голову? А как гость реагирует на неудобные вопросы? Поворачивает ли голову в сторону? Опускает ли вниз? Опишите динамику отношений, глядя только на движения голов.

4.4. Резкие движения: признаки раздражения или удивления

Плавные движения головы говорят о спокойствии и комфорте. Резкие, дерганные движения – о дискомфорте или смене эмоционального состояния.

· Резкий откид головы назад: Часто на неожиданную новость или шутку. Может означать удивление или смех.

· Резкий поворот головы в сторону звука: Ориентировочный рефлекс. Человек услышал что-то важное (свое имя, громкий звук) и мгновенно среагировал.

· Встряхивание головой: Как будто человек сбрасывает с себя наваждение, тяжелые мысли. Часто можно увидеть после напряженной работы или неприятного разговора.

· Резкий рывок головой назад, как от удара: Реакция на оскорбление или очень неприятную новость.

4.5. Анализ в переговорах: как использовать движения головы для влияния

Понимание движений головы дает вам мощный инструмент в бизнесе и личном общении.

1. Чтение оппонента: Если в ответ на ваше предложение человек слегка отворачивает голову – он сомневается. Нужно добавить аргументов. Если наклоняет голову набок – он заинтересован, вы на верном пути.

2. Зеркалим доверие: Если вы хотите расположить к себя собеседника, слегка наклоните голову, когда он говорит. Это покажет ваше внимание. Но делайте это искренне, не передергивайте.

3. Управление аудиторией: Во время презентации ищите в зале людей, которые смотрят на вас с наклоненной головой. Они ваша опора. Опирайтесь на них взглядом. А если видите людей с опущенными головами – они либо устали, либо не согласны. Смените тон или вовлеките их вопросом.

4. Контроль своего «нет»: Если вы вынуждены отказывать, старайтесь не сопровождать слова «нет» покачиванием головы (это естественно), а наоборот, остановитесь. Контролируемое «нет» без вербального подкрепления звучит весомее.

Глава 5. Выражение лица

Лицо – это зеркало души. Это клише стало клише именно потому, что это правда. На лице 43 мышцы, которые могут создавать тысячи различных выражений. Мы запрограммированы читать лица с рождения. Младенец в несколько недель уже различает улыбку матери. Но осознанное чтение лица – это искусство.

5.1. Улыбка: искренняя, натянутая, ироничная – как отличить

Улыбка – самый социально желательный сигнал. Мы улыбаемся, чтобы понравиться, чтобы смягчить обстановку, чтобы скрыть негатив. Но есть одна мышца, которую невозможно контролировать сознательно.

· Искренняя улыбка (улыбка Дюшена): Названа в честь французского невролога. В ней задействованы не только уголки губ, которые тянутся вверх и в стороны, но и круговая мышца

глаза. Она сокращается, и внешние края глаз опускаются, появляются «гусиные лапки». Глаза сужаются и лучатся. Эту улыбку подделать почти невозможно.

- Натянутая (социальная) улыбка: Работают только губы. Уголки рта растягиваются горизонтально, но глаза остаются холодными и широкими. Это улыбка вежливости. Вы видите ее на фотоснимках, где фотограф говорит «улыбнитесь», или когда вы говорите с малознакомым человеком, который не хочет продолжать разговор.

- Ироничная (кривая) улыбка: Один уголок рта поднимается выше другого. Это выражение презрения или насмешки. Очень часто встречается в спорах. Человек как бы говорит: «Ну-ну, рассказывай мне».

Как отличить: Смотрите на глаза. Если глаза смеются – улыбка искренняя. Если глаза остаются серьезными – это маска.

Упражнение 5.1: «Охота на улыбку»

Включите любое ток-шоу или интервью на YouTube. Замедлите видео (настройки скорости 0.5). Смотрите на лицо говорящего, когда он улыбается. Заморозьте кадр в пике улыбки. Подняты ли щеки? Есть ли морщинки у глаз? Или рот просто растянут? Отметьте разницу между улыбками ведущего и гостя.

5.2. Брови: поднятие, сведение, асимметрия – что это значит

Брови – невероятно выразительная часть лица. Они первыми реагируют на эмоции.

- Поднятие бровей: Это сигнал удивления, узнавания, приветствия. Быстрое поднятие и опускание бровей (так называемый «eyebrow flash») – универсальный сигнал приветствия на расстоянии. Мы делаем это подсознательно, когда видим знакомого. Если в ответ на ваш взгляд человек чуть приподнял брови и тут же опустил – он рад вас видеть.

- Долгое поднятие бровей – искреннее удивление или испуг.

- Сведение бровей (нахмуривание): Чаще всего ассоциируется с гневом, раздражением или сосредоточенностью. Важно различать.

- Нахмуривание + сжатые губы = гнев.

- Нахмуривание + прикушенная губа или взгляд в сторону = глубокая задумчивость, решение проблемы.

- Одна бровь поднята выше другой (асимметрия): Классический жест скептицизма, недоверия или иронии. Это признак того, что человек оценивает ваши слова критически. Он как бы говорит: «Ты серьезно?» или «Сомневаюсь».

5.3. Глаза: контакт, избегание, расширение зрачков – чтение эмоций

Глаза – самая честная часть лица, если не считать улыбки. Мы мало можем контролировать их.

- Зрительный контакт:

- Норма: 60-70% времени разговора люди смотрят друг на друга. Это сигнал вовлеченности.

- Слишком долгий контакт (более 70-80%): Может восприниматься как агрессия, вызов или очень сильный интерес (флирт). В переговорах тот, кто смотрит дольше, часто воспринимается как доминирующий.

- Избегание взгляда (менее 30-40%): Классический сигнал дискомфорта, стеснения, неуверенности. Может быть признаком лжи, но также и признаком того, что человек просто застенчив или погружен в свои мысли.

- Направление взгляда:

- Взгляд вверх и влево (для правши): Человек обращается к зрительной памяти – вспоминает образ, который видел.

- Взгляд вверх и вправо: Конструирует образ, которого не видел, фантазирует или врет.

- Взгляд по горизонтали влево: Вспоминает звуки.

- Взгляд по горизонтали вправо: Конструирует звуки.

- Взгляд вниз и влево: Внутренний диалог, разговор с самим собой.
- Взгляд вниз и вправо: Обращение к чувствам и эмоциям.

(Важно: Для левши направления могут меняться зеркально). Эти данные требуют проверки на конкретном человеке, но дают интересную пищу для размышлений.

· Зрачки: Их расширение (мидриаз) и сужение (миоз) не поддается сознательному контролю.

· Расширение: Мы расширяем зрачки, когда видим что-то приятное, интересное, возбуждающее. Влюбленные смотрят друг на друга расширенными зрачками. Также зрачки расширяются при умственном напряжении и в темноте.

· Сужение: Реакция на неприятное, отталкивающее, на яркий свет.

5.4. Губы: поджатые, сжатые, приоткрытые – сигналы внутреннего состояния

Рот – это не только орган речи и еды, но и мощный индикатор стресса.

· Поджатые губы (губы исчезают): Человек сжимает губы так, что они становятся тонкой линией. Это явный признак несогласия, разногласия, подавленного гнева. Он хочет возразить, но сдерживает себя.

· Прикусывание губы: Сигнал стресса, тревоги, беспокойства. Человек как бы зажимает рот, чтобы не сказать лишнего.

· Сжатые губы (в трубочку, как для свиста): Часто выражает сомнение или обдумывание. Человек как бы пробует информацию на вкус, прежде чем выдать ответ.

· Расслабленные, чуть приоткрытые губы: Признак спокойствия, доверия, расслабленности. В сочетании с прямым взглядом может быть сигналом сексуального интереса.

· Облизывание губ: Жест предвкушения (еды, разговора) или опять же стресса (губы пересыхают от волнения).

5.5. Комплексный анализ мимики: составление «портрета» настроения

Теперь попробуем собрать все воедино. Представьте, что вы задали вопрос, и видите на лице собеседника следующую картину:

- Брови сведены и чуть опущены.
- Глаза широко открыты, зрачки расширены.
- Губы плотно сжаты в тонкую линию.
- Ноздри слегка раздуваются.

Как бы вы это интерпретировали? Это классический портрет сдерживаемого гнева. Человек в ярости, но пытается это скрыть. Ему задали провокационный вопрос.

Другой портрет:

- Брови подняты и изогнуты дугой.
- Глаза широко открыты, белки видны над радужкой.
- Рот приоткрыт.
- Голова слегка откинута назад.

Это удивление. Человек узнал что-то неожиданное.

Упражнение 5.2: «Фоторобот эмоций»

Возьмите журнал или откройте новостную ленту с фотографиями людей. Для каждой фотографии запишите: Положение бровей, выражение глаз, форму губ. Затем, основываясь только на этих трех пунктах, попытайтесь назвать эмоцию или состояние. Радость? Грусть? Гнев? Страх? Удивление? Отвращение? Сверьтесь с контекстом фото (если он есть). Тренируйтесь каждый день по 5-10 фото, и ваша скорость чтения лиц возрастет многократно.

Глава 6. Взгляд и зрительный контакт

Мы уже немного коснулись глаз в предыдущей главе, но эта тема настолько глубока, что заслуживает отдельного разговора. Взгляд – это, пожалуй, самое сильное оружие в арсенале

невербального общения. Он может ранить, может исцелить, может приказать, а может соблазнить.

6.1. Прямой взгляд: уверенность или вызов?

Прямой, открытый взгляд в глаза – это мощный сигнал. Но его значение меняется в зависимости от контекста и длительности.

- Уверенность: В деловой среде человек, который смотрит в глаза партнеру, не отводя взгляд во время рукопожатия и первых фраз, воспринимается как уверенный в себе и честный.

- Вызов (агрессия): Если прямой взгляд слишком долгий, немигающий, и сочетается с напряженной позой, это перестает быть признаком уверенности и становится вызовом. Так смотрят перед дракой.

- Искренность: Считается, что лжецы отводят взгляд. Это правда лишь отчасти. Опытные лжецы, наоборот, могут специально удерживать гипертрофированный прямой взгляд, чтобы казаться честными. Но такой взгляд часто выглядит неестественно-пристальным.

Правило «треугольника» для комфортного взгляда: Чтобы взгляд не воспринимался как агрессивный, психологи рекомендуют мысленно рисовать на лице собеседника перевернутый треугольник: от одного глаза до другого и вниз к центру рта. В спокойном разговоре ваш взгляд должен скользить внутри этого треугольника. Это создает ощущение дружелюбного внимания.

6.2. Избегание взгляда: стеснение, ложь или сосредоточенность

Когда человек не смотрит на вас, это не всегда плохо. Причины могут быть разными.

- Стеснение (социальная тревожность): Самый распространенный случай. Человек боится прямой конфронтации, боится, что его «прочитают». Он отводит взгляд, чтобы защититься.

- Ложь: Да, это классика. Человеку стыдно или страшно смотреть в глаза тому, кого он обманывает. Но, как мы уже сказали, бывает и обратное.

- Сосредоточенность: Если человек решает сложную задачу, вспоминает детали или глубоко задумался, ему легче смотреть в одну точку (в пол, в стену), чтобы не отвлекаться на визуальные стимулы, включая ваше лицо. Учитель в классе часто видит ученика, который смотрит в окно, но при этом внимательно слушает.

- Неуважение: В некоторых культурах (и в некоторых субкультурах) избегание взгляда со стороны нижестоящего по отношению к вышестоящему является нормой уважения.

Как отличить: Смотрите на остальное тело. Если человек отводит взгляд, но при этом корпус развернут к вам, он кивает, поза открыта – скорее всего, он просто думает или стесняется. Если же он отводит взгляд, закрывается, потирает шею, меняет позу на закрытую – вероятно, ему есть что скрывать.

6.3. Длительный зрительный контакт: флирт, агрессия или внимание

Итак, контакт длится дольше обычного. Что это?

- Взгляд «в упор»: Если двое незнакомцев смотрят друг на друга дольше 3-4 секунд в общественном месте, это почти всегда воспринимается как агрессия или предвестник конфликта. «Чего уставился?»

- Флирт: Если контакт длится дольше, но при этом мягкий, с прищуром, с улыбкой или наклоном головы – это сигнал взаимного интереса. Есть известное правило: если человек смотрит на вас больше 5-6 секунд в расслабленной обстановке (вечеринка, кафе), скорее всего, вы ему интересны.

- Гипнотический взгляд: Ораторы, лидеры, харизматичные личности используют длительный, но теплый взгляд, чтобы удержать внимание и внушить доверие. Они как бы «обнимают» взглядом каждого слушателя.

6.4. Бегающий взгляд: признаки тревоги или поиска информации

Взгляд, который ни на чем не может остановиться, постоянно перескакивает с предмета на предмет, с лица на лицо.

· Тревога и стресс: Это основной признак сильного внутреннего беспокойства. Человек сканирует пространство в поисках угрозы или пути к бегству. Это эволюционный механизм: в опасности мы должны видеть все вокруг. Такой взгляд бывает у людей, которые боятся допроса или важного разговора.

· Поиск информации: Человек может быстро осматривать комнату, ища глазами нужного человека или предмет. Это целенаправленный поиск, он отличается от хаотичного «бегания».

· Скука: Если взгляд скользит по стенам, потолку, часам, но при этом не задерживается ни на чем – человеку скучно, он ищет, чем бы себя занять.

6.5. Тренировка: упражнения для контроля и интерпретации взгляда

Упражнение 6.1: «Зеркало взглядов»

Вам понадобится партнер (друг, родственник). Сядьте друг напротив друга. Ваша задача – смотреть друг другу в глаза в течение 1 минуты, не отводя взгляда и не разговаривая. Это сложно. Следите за своими ощущениями. Когда захочется отвести взгляд? Какие эмоции возникают? Смех? Неловкость? Агрессия? Потом поменяйтесь ролями и обсудите ощущения. Это упражнение учит выдерживать чужой взгляд и понимать свою реакцию.

Упражнение 6.2: «Светофор»

В течение дня, общаясь с людьми (продавцами, коллегами, знакомыми), сознательно практикуйте «правило треугольника». Старайтесь удерживать взгляд на лице собеседника чуть дольше, чем обычно, но мягко, скользя по треугольнику. Следите за реакцией собеседника. Становится ли ему комфортнее? Начинает ли он больше говорить? Или, наоборот, отводит взгляд? Фиксируйте эти наблюдения.

Упражнение 6.3: «Слепой наблюдатель»

В метро или автобусе понаблюдайте за парами, которые разговаривают. Вы не слышите слов, но видите направление взглядов. Кто смотрит на кого чаще? Кто отводит взгляд первым? Кто смотрит дольше? Попробуйте определить, кто в этой паре доминирует, а кто подчиняется, основываясь только на взглядах.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

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

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