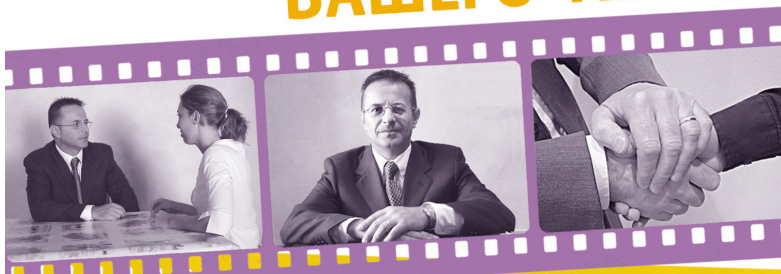


Рокко Америко, Розарио Альфано



# КАК ДОБИТЬСЯ УСПЕХА, ИЗМЕНИВ ЯЗЫК ВАШЕГО ТЕЛА



# Рокко Америко

## Как добиться успеха, изменив язык вашего тела

*Текст предоставлен издательством*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=42539067](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42539067)*

*Как добиться успеха, изменив язык вашего тела: Весь; Санкт-Петербург; 2014*

*ISBN 978-5-9573-2651-9*

### Аннотация

Успешные переговоры приносят выгоду, чуткие взаимоотношения в семье наполняют дом любовью, взаимопонимание с коллегами оборачивается удовлетворением от работы... Как же стать таким мастером общения? Ответ вы найдете в этой книге – настоящей энциклопедии жестов, написанной доктором психологии Рокко Америко в соавторстве с его коллегой Розарио Альфано. Самая распространенная ошибка большинства людей заключается в том, что в общении они доверяют лишь словам, от которых зависит лишь 7 процентов успеха. В то время как язык тела – позы, жесты, мимика – передает более 90 % информации от собеседника к собеседнику. И, соответственно, влияют на общий результат взаимодействия. С помощью этого иллюстрированного путеводителя в увлекательный мир невербального общения вы

научитесь распознавать настроение и мысли своих собеседников, а также влиять на процесс переговоров, извлекая из них желанный результат.

# Содержание

Благодарности	6
Глава 1. Вступление	8
1. Содержание книги	8
2. Для чего нужно изучать язык тела	10
3. Правила чтения книги	15
Глава 2. Проксемика. Роль дистанции в понимании человека и установлении контакта	20
1. Что такое проксемика	20
2. Физическое пространство и психологическое пространство	21
3. Психологическое измерение	23
4. Четыре расстояния Холла	24
4.1. Интимное расстояние	24
4.2. Личное расстояние	26
4.3. Социальное расстояние	26
4.4. Общественное расстояние	26
5. Каждому свое расстояние	27
6. Сохранение подходящего расстояния	29
Конец ознакомительного фрагмента.	30

**Рокко Америко**

**Как добиться успеха,**

**ИЗМЕНИВ ЯЗЫК ВАШЕГО ТЕЛА**

© ОАО Издательская группа «Весь», 2014

# Благодарности

Я должен поблагодарить многих людей за вклад в создание этой книги. Все те, с кем я так или иначе сталкивался в своей жизни, каким-то образом вдохновили меня на написание моей работы и проведение исследований. Я хочу выразить особую признательность моей семье: моей матери Розе и моему отцу Мариано, которые развивали мою способность к наблюдению и всегда поддерживали, и моим братьям Андреа и Джанкарло. Сердечно благодарю двух моделей Стефано Баффи и Коринну Калатрони за то, что они целыми часами терпеливо позировали мне, профессионально выполняя свою работу, и смогли наилучшим образом передать значение жестов, которые я хотел объяснить. Вы были замечательными сотрудниками. Спасибо обучающим и консалтинговым компаниям «Ком2» и «Профекса» за то, что они позволили мне проверить на практике все то, что я изучил, и спасибо всем моим слушателям, незримым героям этой книги. Отдельную благодарность я выражаю моему другу и коллеге Розарио Альфано: без него эта работа не была бы возможной. И, наконец, я сердечно благодарю мою подругу Коринну (последнюю по списку, но не по важности вклада в работу) за прилежание и заботу о книге на всех этапах редактирования, и за любовь, которую она каждый день дарит мне. Спасибо всем вам!

*Рокко Америко*

Я благодарю бесчисленное множество слушателей, которых я встречаю в аудитории вплоть до настоящего момента, вместе с ними я смог проверить и углубить знания, изложенные в этой книге. Кроме того, я благодарю сотрудников обучающей компании («Ком2»), «вынужденных подопытных кроликов» для некоторых тестов, которые были необходимы мне и доктору Америко, чтобы подтвердить несколько особенных механизмов языка тела, описанных нами в книге.

*Розарио Альфано*

# Глава 1. Вступление

## 1. Содержание книги

Помню, когда я был мальчиком, я был довольно робким, интровертированным, рассудительным ребенком; порой я держался от всех в стороне, сидел и наблюдал.

Попытка понять то, что происходит среди людей, разговоры которых невозможно было услышать, развлекала, манила и волновала меня. Пока я рассматривал каждое проявление, жест, каждое движение, я все спрашивал себя: «Кто знает, что эти люди думают друг о друге», – и еще: «Согласна ли она с ним, говорит ли ему правду, испытывает ли симпатию к нему?»

Эти и другие подобные вопросы всегда очаровывали меня и, в итоге, подтолкнули предпринять волшебное путешествие в мир несловесного общения. Мир, богатый открытиями, практическими исследованиями и теоретическими работами, состоящими из подтверждений и опровержений того, что другие ученые уже описали в прошлом.

В этой книге я резюмировал результаты этого путешествия, чтобы предоставить читателям возможность двойной перспективы. С одной стороны, следуя моим советам, читатель в самом деле станет более чувствителен в понимании

чужих проблем. С другой стороны, он сможет управлять своими несловесными сообщениями, чтобы создать такое представление о себе, какое ему хотелось бы, и, таким образом, сделать общение более последовательным на разных уровнях.

Из первой части книги вы постепенно узнаете, как в ежедневных беседах научиться понимать то, что другой человек действительно думает о вас и о том, что вы говорите.

Из второй части, благодаря самым эффективным стратегиям нейролингвистического программирования, вы поймете, как оценить разные типологии людей по их поведению и мгновенно настроиться на них.

Наибольшую же пользу от этой книги вы получите, если будете применять все эти принципы и советы на деле, а также выполняя предлагаемые упражнения.

## 2. Для чего нужно изучать язык тела

Прежде чем начать подробный анализ жестов, поз и дистанций между людьми, необходимо прояснить цель написания этой книги, которая имеет первостепенное значение.

Исследователь Пауль Вацлавик, работавший в Институте проблем духа и разума (*Mental Research Institute*) в Пало-Альто, в 1971 году в работе под названием «Прагматика человеческого общения» привел две основные аксиомы коммуникации. Давайте их рассмотрим.

- ◆ Поведение – это коммуникация.
- ◆ Отсутствие коммуникации – невозможно.

Какое значение, по-вашему, имеют эти два принципа, ставшие базой для любого коммуникатора?

Проще говоря, в каждый момент нашей жизни мы что-то сообщаем окружающим нас людям. Это происходит во время разговора с нашим самым близким другом или детьми, и даже тогда, когда мы молчим.

Представьте себе, будто вы вышли на улицу в хороший солнечный день и решили пойти в парк. После прогулки, когда вам захотелось немного отдохнуть, вы стали осматриваться в поисках скамейки. Некоторые скамейки уже заняты разными людьми, и на них невозможно разместиться, а на

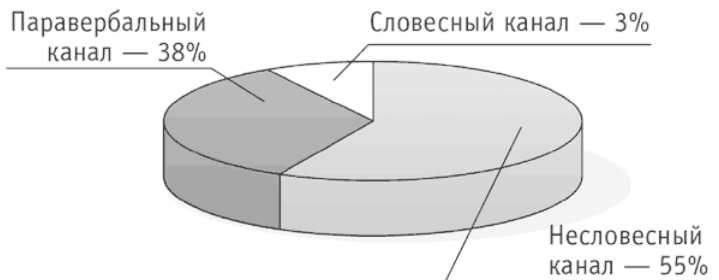
двух скамейках сидит только по одному человеку, поэтому там имеется достаточно места и для вас. На первой скамейке человек сидит посередине, откинувшись на спинку, на второй – человек сидит сбоку.

Какую скамейку вы выберете? Наверное, вы решите сесть на вторую. Почему? Очевидно, несмотря на то, что оба сидящих человека молчат, они передали вам разные ощущения, разные сообщения, которые в первом случае вы истолковали как: «Я предпочитаю оставаться в покое», – а во втором как: «Я ничего не имею против компании».

Как и в данном примере, мы должны всегда учитывать то, что, даже когда мы не общаемся с помощью слов, мы, тем не менее, передаем другим молчаливые сообщения, которые достигнут окружающих людей и будут каким-то образом истолкованы. Знание этого важного вида общения дает вам возможность развить способность понимать реакции людей без словесного сопровождения, а также позволит вам создавать представление о себе согласно вашим намерениям.

К этому можно добавить, что профессор Альберт Мерабиан и многие другие ученые доказали, что только 7 процентов воспринимаемой в разговоре информации выражается **словами** (то есть словесным каналом), 38 процентов – **манерой говорить** (паравербальным каналом), а 55 процентов – в **несловесном** (невербальном) общении.

## **Влияние различных каналов в коммуникации**



Практически словесный канал служит для передачи другим содержания сообщения, а паравербальный и невербальный каналы предназначаются для интерпретации содержания.

Давайте сделаем простое упражнение, чтобы непосредственно проверить эти утверждения: представьте себе, как будто ваш друг Никола, подбежав к вам, весело произнес следующую фразу: «У меня есть новость для тебя». Что вы подумаете? Наверное, что речь идет о прекрасной новости. А что вы почувствовали бы, если бы ту же самую фразу ваш друг произнес грустным голосом и с хмурым выражением лица? Наверняка, в этом случае вы были бы готовы к худшему.

Несмотря на то, что словесное содержание сообщения оставалось тем же, воспринимаемое значение могло быть абсолютно разным.

С детства нас учили тому, что слово является самым глав-

ным средством общения. Наши родители были рады, когда мы произнесли первые слоги, учителя в школе объяснили нам, как спрягать глаголы, и с годами у нас сформировался отшлифованный словарный запас. И наше воспитание заставило нас основательно и полностью погрузиться в самую маленькую часть того огромного целого, которое называется «общение».

Подумайте, сколько раз, даже если вы внимательно слушали то, что вам говорили, с вами случались недоразумения. Сколько раз, доверившись только словам, вы не обращали внимания на выражение лица или позу человека, которые могли раскрыть вам настоящее значение его сообщения?

Мы начнем исследовать таинственный мир несловесного общения, чтобы преодолеть все ограничения в понимании чужого поведения. Цель этой книги состоит в том, чтобы развить ваши способности к восприятию и сосредоточению внимания на некоторых важных поведенческих аспектах, которые обычно вами не учитываются.

Продолжая чтение, вы сможете научиться:

- ◆ понимать, что другой человек думает о том, что вы говорите;
- ◆ угадывать, испытывает ли собеседник гнев, грусть, растерянность, убежденность, страх, возмущение, доверие;
- ◆ различать, когда вас хотят соблазнить;
- ◆ понимать, когда другой человек лжет;
- ◆ использовать язык вашего тела, чтобы убедить других

и привлечь их к себе;

◆ лучше узнать самих себя и передавать информацию о себе более эффективным и подходящим образом в любых условиях.

### 3. Правила чтения книги

Вот некоторые предварительные правила для читателя, стремящегося познакомиться с предметом изучения. Внимательно прочитайте их, словно инструкцию к лекарству, которое вы принимаете: ошибочное использование того, о чем пойдет речь в дальнейшем, может вызвать побочные эффекты.

1. Невозможно сделать выводы о чем-либо на основании одного жеста. Единственный сигнал не может объяснить принцип мышления другого человека, потому что оно обусловлено слишком многими переменными.

2. Можно выдвинуть **вполне верное предположение**, если имеется, **по крайней мере, 4–5 сигналов одновременно**. Все несловесные сообщения будут рассмотрены по отдельности, чтобы облегчить понимание; тем не менее, хотелось бы подчеркнуть, что о реальном настроении можно сделать выводы только тогда, когда вы отмечаете многочисленные жесты, последовательные в отношении значения.

3. Интерпретации жестов основываются преимущественно на эмпирических исследованиях, и поэтому они в большинстве случаев обоснованны, но **не безошибочны**.

4. Кто-то время от времени спрашивает у меня: «Не трудно ли угадывать одновременно все эти сигналы?», – и я отве-

чаю: «Просто ли водить машину?» Вероятно ваш ответ, если вы получили права, будет утвердительным. Но вспомните о ваших первых опытах вождения: было ли просто учиться сочетать управление тормозом, акселератором, коробкой передач и в то же время проверять зеркала заднего обзора и отслеживать машины перед вами и светофоры? Сейчас все это вам кажется простым. Настолько, что некоторые проезжают сотни километров, не отдавая себе отчета в этом, и, даже «увеличивают» степень трудности: говорят по мобильному, курят или красятся за рулем.

Таким образом, поначалу понимать все сигналы может быть трудно, но, тем не менее, после тренировки чувств, некий «автопилот» будет установлен и все станет очень легко.

5. Мы проанализируем науку о жестах, обсуждая каждую часть тела – чтобы максимально упростить обучение. При этом первое правило остается в силе.

6. Примите во внимание **условия**, при которых имеют место исследуемые типы поведения. Надо отметить: если вы замечаете, что человек держит руки в карманах при разговоре, а на улице жарко, то вы можете получить полезную информацию; и, наоборот, если идет снег, а у вашего собеседника нет перчаток, вы не получаете никакой интересной информации.

7. **Хотелось бы предупредить тех, кто стремится манипулировать**: новая, приобретенная вами способность на-

блюдения поможет вольно или невольно лучше понимать других. «Понимать» значит «брать с собой»<sup>1</sup>, следовательно, если вы не хотите стать более понимающими и чувствительными (умеющими владеть чувствами), подарите эту книгу кому-нибудь другому.

8. «Схемы» движений, которых придерживается человеческий род, повторяются автоматически и неизменно, когда возникает одна и та же эмоция или одно и то же ощущение. Если вы заметили, как ваш друг Лука слегка касается лба, когда он озабочен, то каждый раз, когда он так делает, – он беспокоится. Если хотите получить доказательства повторяемости «схем» движений, выполните следующее упражнение.

## Упражнение

**Первая фаза.** Соедините руки, сплетя пальцы, и проверьте, какой из двух больших пальцев находится наверху. Вы должны посмотреть на свои руки и немного подумать, чтобы ответить на этот вопрос.

У каждого есть «господствующий» большой палец, всегда находящийся над другим всякий раз, когда пальцы сплетаются. С годами, не отдавая себе отчета, вы развивали фиксированную модель, по которой сплетаете пальцы. Эта модель – все время одна и та же, можно сказать, она выкристал-

---

<sup>1</sup> Итальянский глагол *comprendere* означает «понимать», «включать в себя», «брать с собой». – Примеч. ред.

лизировалась потому, что в какой-то момент вы перестали ставить ее под сомнение.

**Вторая фаза.** Сейчас попробуйте изменить положение большого пальца: если левый палец был наверху, то сейчас положите наверх правый палец и наоборот. Возможно, это положение вам кажется странным, неловким и неудобным. Большинство людей будет считать первое предложенное положение более естественным; в действительности же оба положения равноценны, даже если вы всегда использовали первое, оказывающееся непроизвольным. Выполняя это упражнение много раз, вы заметите, как оба положения станут привычными и у вас появятся две возможности, следовательно, вы добьетесь свободы выбора.

Это только пример, но в действительности многие, осуществляемые человеком поступки следуют фиксированной модели, автоматически исполненной. И это схема, часто неосознанно узнанная и усвоенная, которая запускается всякий раз, когда человек испытывает одно и то же переживание. Эта сознательность дает вам значительное преимущество: если вы станете хорошими наблюдателями, то начнете замечать, что при определенном переживании ваш собеседник привычно делает некоторые жесты, и вы, быстрее, чем другие, сможете угадывать переживания, которые он испытывает в этот момент, даже не слушая его слова.

9. Кинетическое поведение проявляется раньше словесного поведения, поэтому хорошему наблюдателю часто уда-

ется предугадать чужое мышление.

10. Жесты, которые мы рассмотрим, большей частью – неосознанные. Слова являются плодом преднамеренности, а несловесное общение – это выражение инстинкта, которому разум не служит посредником. Именно поэтому иногда вам удается понять намерения другого человека лучше, чем он может это сделать сам, просто наблюдая его жесты.

11. Запомните, что когда некий жест выполняется и **повторяется** с короткими перерывами, значение этого жеста **закрепляется**. Например, мягко поправить волосы – сигнал обольщения, и если этот жест повторяется много раз, это указывает на сильное притяжение к человеку.

# Глава 2. Проксемика. Роль дистанции в понимании человека и установлении контакта

## 1. Что такое проксемика

Термин проксемика происходит от латинского *proximus* («проксимус»), что значит «ближайший», «следующий». Проксемика изучает «послания» человека, занятого чем-либо, относительно окружающих его предметов и людей.

Ваш образ в занимаемом вами пространстве свидетельствует о вашем социальном статусе, вашей личности и о том, как вы неосознанно воспринимаете некую ситуацию. Точно так же вы можете понять взаимодействия других людей с окружающим их пространством, вы можете распознать, комфортно ли оно для этих людей или нет, какие отношения сложились среди присутствующих и как каждый из них воспринимает другого.

Первым занялся исследованиями подобного рода антрополог Эдуард Т. Холл; и далее мы приведем одну из его типичных схем.

## 2. Физическое пространство и психологическое пространство

Мы все живем в **физическом и психологическом измерениях**. Как можно догадаться, первое измерение касается материального пространства, занимаемого нашим телом: тот, кто весит 200 кг, занимает больше места, чем тот, кто весит 50 кг; тот, кто ростом 2 метра, занимает больше пространства, нежели тот, чей рост – 1 метр 50 см и т. д. Мы не будем исследовать это измерение, поскольку оно и так весьма понятно и ощутимо.

Намного интереснее исследовать другое измерение (психологическое), относящееся к нашему восприятию – наше отношение к некому месту или некой ситуации. Именно потому, что это измерение основывается на восприятии, **его невозможно определить объективно**. Давайте рассмотрим несколько примеров. Вы когда-нибудь замечали, что некоторые женщины, даже очень высокого роста, носят туфли на высоком каблуке? Вы когда-нибудь спрашивали себя, почему такие большие машины, которые называют «внедорожниками», пользуются все большим спросом, несмотря на нынешнюю, очень высокую стоимость бензина, максимальную степень загрязнения этими машинами окружающей среды и нехватку автостоянок в центре городов? Вы наблюдали за поведением мужчины, увидевшем вдалеке гуля-

ющую по пляжу женщину? Обычно его первое действие – поднять голову и выставить грудь колесом, не так ли?

Это лишь некоторые из многих образов, используемых нами, чтобы увеличить наше психологическое пространство. Конечно, вы остаетесь теми же, даже если вы выставляете грудь колесом, ходите на каблуках или приобретаете большие машины. Тем не менее, личное восприятие вас самих изменяется. Вы чувствуете себя по-разному: можете быть более уверенными, защищенными, заметными и т. д. Если вы видите себя таким образом, то ваше восприятие окружающего мира будет изменяться; даже у других появится более яркое психологическое восприятие вас.

### 3. Психологическое измерение

Представьте себе, будто каждый из вас окружен невидимым воздушным пузырем, работающим по-разному в зависимости от окружающих условий и присутствующих людей. И вы обнаружите, например, что некоторые люди (те, с которыми вы находитесь в близких отношениях) могут свободно приближаться к вам и входить в ваш воздушный пузырь, не ставя вас в неловкое положение.

А что вы испытали бы, если бы незнакомец заговорил с вами на расстоянии 15 см от вашего лица, выпрашивая у вас информацию? Я уверен, что многие из вас при одной мысли об этом испытали неудобство и инстинктивно чуть-чуть отклонили голову назад.

Знаете ли вы, почему это происходит? Потому, что **ваше психологическое пространство нарушено**. Теперь вы, наверное, понимаете, почему типичный хулиган из группы, задирая другого парня, выпячивает грудь колесом, принимает позу руки в боки и максимально приближается к несчастному, искоса поглядывая на него. Выгибая грудь колесом, он расширяет свое психологическое пространство и, следовательно, чувствует себя более уверенно, а приближаясь к другому, он нарушает его жизненное пространство и заставляет чувствовать опасность.

## 4. Четыре расстояния Холла

Американский антрополог Эдвард Холл в 1968 году выделил четыре типичных расстояния, каждое из которых отрегулировано особыми правилами поведения, которым надлежит следовать, и разными воспринимаемыми ощущениями. Далее мы рассмотрим эти четыре расстояния, соотнося их с практикой.

### 4.1. Интимное расстояние

**Приблизительно от 0 до 45 см:** пространство соответствует протянутой руке, с прижатым к телу локтем. Это расстояние означает *близкое знакомство с другим человеком, например, между невестой и женихом или между отцом и сыном*. С этого расстояния можно увидеть некоторые недостатки кожи, почувствовать запахи и даже ощутить чужое дыхание. Это расстояние настолько мало, что физический контакт оказывается очень простым. В самом деле, мы до-трагиваемся только до тех, кому доверяем или с кем находимся в близких отношениях.



4.1.

## 4.2. Личное расстояние

**Приблизительно от 45 до 120 см:** это расстояние протянутой руки. Оно *распространяется на друзей* (или тех, кого мы принимаем за таковых), и в данном случае *еще можно касаться друг друга, но почувствовать запахи и ароматы труднее.*

## 4.3. Социальное расстояние

**Приблизительно от 120 до 360 см:** расстояние, при котором мы с нашим собеседником одновременно протягиваем друг другу руки. Это расстояние *формальных ситуаций, когда коснуться друг друга и почувствовать запахи невозможно*; активно используются в этом случае только зрение и слух.

## 4.4. Общественное расстояние

**Приблизительно от 360 см:** при таком расстоянии больше всего активизируется зрительный аппарат. Например, это *оратор, выступающий на сцене перед толпой.*

## 5. Каждому свое расстояние

Эта классификация – только ориентир; необходимо уточнить, что у каждого – собственное любимое расстояние, которое сформировалось в зависимости от обстоятельств и окружающих людей. Более интровертированные люди склоняются к сохранению большей дистанции, нежели экстравертные. Детям, вообще, свойственны более короткие расстояния, чем у взрослых. Некоторые люди обычно предпочитают держаться на большом расстоянии, но с особенно близкими людьми они общаются на маленьком расстоянии.

Чтобы оценить, какое расстояние оптимально в данный момент, необходимо принимать во внимание среду и место происхождения другого человека. Например, если вы пришли на дискотеку, полуосвещенную, с мерцающим светом, то психологическое расстояние изменится, поскольку темнота значительно влияет на восприятие пространства. Если бы неожиданно свет включился, люди сразу перестали бы танцевать и почувствовали легкую неловкость.

Относительно происхождения: вы должны учитывать, что люди из северной Европы или Северной Америки, например, держатся на больших расстояниях друг от друга, чем латиноамериканцы.

Кстати, как вы обычно воспринимаете людей из северных стран? Я уверен, что многие из вас думали о них, исполь-

зую два прилагательных: «холодный» и «невозмутимый». А как вы воспринимаете людей из южных стран? В 90 процентов случаев ответ таков: «сердечные» и «несколько назойливые».

## **6. Сохранение подходящего расстояния**

Мы дошли до сути этой главы. Так же, как вы воспринимаете «холодными» и «невозмутимыми» тех людей, которые от вас далеко, и считаете «назойливыми» тех, кто слишком приближается к вам, таким же образом и у других людей складывается представление о вас на основании того, насколько вы приблизились к ним. Близко, далеко? Относительно чего? Относительно их **идеального расстояния**

# 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.