

Heike Bonin

*Менталист. Язык тела:
правильное чтение людей*



Heike Bonin
Менталист. Язык тела:
правильное чтение людей

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=66616558
ISBN 9785005550842*

Аннотация

Общение между нами, людьми, является опорой нашего общества. Обладая хорошими коммуникативными навыками, вам будет намного проще не только в профессиональном мире, но и в личной жизни. Но это не всегда так просто.

Менталист. Язык тела: правильное чтение людей

Heike Bonin

© Heike Bonin, 2021

ISBN 978-5-0055-5084-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero
Менталист

Язык тела – правильное чтение людей

Общение между нами, людьми, является опорой нашего общества. Обладая хорошими коммуникативными навыками, вам будет намного проще не только в профессиональном мире, но и в личной жизни. Но это не всегда так просто. Потому что иногда люди не говорят, что имеют в виду, есть блендеры и те, кто притворяется. Однако тот, кто умеет общаться с другими людьми, может читать между строк, как это работает и как, если вы правильно интерпретируете язык тела, мы объясним вам это здесь.

Только 20% нашего общения состоит из устных слов – 80% мы общаемся на невербальном и подсознательном уровне, используя язык тела.

Наша психика очень сложна, хорошее понимание человеческой природы и классификация типологий – полезные инструменты для правильной оценки других.

Тело никогда не бывает немым. Когда люди собираются вместе, они разговаривают друг с другом, даже когда не разговаривают. Выступающая грудь – это такое же сообщение, как и небольшое изменение сидячей позы, открытая ладонь, но также и цвет галстука или тонкий аромат.

Выражение лица, жесты, поза и движения, пространственные отношения, прикосновения и одежда являются важными средствами невербального общения – древней формы межличностного понимания. Таким образом мы выясняем, относимся ли мы друг к другу с симпатией и можем ли мы доверять друг другу.

Тело раскрывает наши настоящие чувства, кто мы и чего на самом деле хотим. Невербальные сообщения часто бессознательны, и именно поэтому они так сильны. Повседневные социальные отношения немислимы без языка тела.

Ученые обнаружили, что 95 процентов первого впечатления человека определяется внешностью, одеждой, позой, жестами и мимикой, скоростью речи, тоном голоса, интонацией и диалектом – и только пять процентов того, что кто-то говорит словами.

И оценка человека происходит менее чем за секунду. Поскольку нам труднее контролировать физическое поведение и овладевать им, чем словесные утверждения, язык тела считается более верным и искренним.

Мировой язык или секретный код?

Но разве здесь не таится много недоразумений? Наше впечатление верное? Ясны ли наши сообщения и понятны ли мы? Наука предполагает, что определенные базовые эмоции, такие как страх, страх, счастье, печаль, удивление и отвращение, вызывают у всех людей определенные невербальные формы выражения.

Например, почти во всех человеческих культурах хмурый взгляд является признаком гнева. Улыбка используется во всем мире как положительный сигнал и символ сочувствия. Интерпретация таких сигналов также универсальна, их понимают везде.

Но есть также множество телесных сигналов, которые сформировались культурно и вводят в заблуждение, как и различные языки слов. Наше обычное отношение может вызвать возмущение в других частях света. Например, скрещивание ног – оскорбление для многих арабов и азиатов, потому что при этом обнажаются подошвы их ног и туфли, а это считается нечистым в арабской и азиатской культурах.

Группы людей, общества и культуры вырабатывают свою собственную систему невербальных сообщений, свой собственный код. Только зная этот код, вы сможете правильно его понять и использовать.

Итак, есть сигналы тела, которые мы все понимаем и используем, и те, которые относятся к культуре или региону.

Взгляд глаз оставляет сильное впечатление не только при флирте. Когда на нас смотрят, мы чувствуем себя замеченными. Взгляд может означать внимание, привязанность или доброту. С другой стороны, избегание зрительного контакта часто сигнализирует о незаинтересованности, безразличии или стыде. А слишком долгий взгляд обычно воспринимается как навязчивый и агрессивный.

Движение глаз – важная часть так называемого выражения лица, термин, обозначающий выразительные движения

лица. Мы можем лучше всего определить психические процессы человека по выражению лица. Поэтому игроки в покер стараются не показывать на лицах, насколько хороши или плохи их карты, глядя на них.

Ученые же стараются читать по лицам даже самых лучших лжецов. Калифорнийские исследователи интенсивно изучали небольшие бессознательные движения мышц, связанные с изменениями выражения лица. При этом они хотят найти четкую взаимосвязь между движением лицевых мышц и лежащими в основе чувствами людей.

Во многих частях мира кулак с вытянутым большим пальцем считается знаком одобрения. Но в некоторых регионах это жест ненормативной лексики: например, на Сардинии, в некоторых частях Западной Африки, Колумбии и на Ближнем Востоке.

То же самое и со многими сознательно сформированными ручными сигналами. Они являются частью коммуникации определенной культуры и могут быть правильно поняты только там.

Однако эти сознательные жесты составляют лишь часть жеста, который описывает все движения наших рук.

Когда мы говорим, руки двигаются чаще и разнообразнее. Эти жесты в основном бессознательны. Они усиливают и сопровождают словесную речь. Даже люди, которые думают, что держатся за руки, по-прежнему подчеркивают свои слова движениями рук.

Мы даже жестикулируем по телефону. Исследователи выяснили, что центры речи и движений рук расположены в одной и той же области мозга, и поэтому подозревают почти неизбежную связь между словом и рукой.

Как говорится, у обеспеченных людей сильное чувство реальности. А прямая поза показывает прямой характер. Таким образом, поза должна предоставлять информацию о характеристиках человека.

Научная теория не заходит так далеко, но она также устанавливает связь между психической и физической ситуацией. Когда мы скорбим, мы сгибаемся, плечи опускаемся, и мы кажемся бессильными и закрытыми.

А открытая поза в области груди и шеи сигнализирует о бесстрашии и уверенности в себе. То же самое и с движениями. Если вы наклоняетесь вперед в разговоре, вы проявляете внимание. Небезопасным считается тот, кто в тесноте возится с одеждой и сидит только на краю стула.

То, как люди ходят, также отражает их эмоциональное состояние. Эксперименты показали, что мы узнаем, мужчина или женщина идет перед нами, а также выглядит ли он счастливым или грустным.

Позы также можно тренировать и использовать целенаправленно для достижения определенного эффекта. Вот так мужчина вытягивает грудь, чтобы казаться сильным и уверенным. Женщина скрещивает ноги, потому что хочет выглядеть изящно, а подросток небрежно висит на стуле, чтобы выразить свой протест.

«Не мешай моим кругам!» Говорят, что Архимед позвал приближающихся римлян и был убит. Присутствие и близость другого человека вплоть до физического контакта имеет прямой и мощный эффект. Пощечина или поцелуй – это физические послания, понятные каждому.

У нас есть острое чувство расстояния до других людей, и мы инстинктивно выбираем пространство в комнате, удобное для нас. Когда мы вынуждены быть близки, например, в лифте, мы пытаемся игнорировать других и избегать контакта с глазами.

Чувство дистанции сформировано культурно. В Японии,

например, комфортным считается большее расстояние, чем в Европе. Поэтому японец может найти в разговоре европейца навязчивым, если он всегда хочет быть немного ближе, чем хотелось бы японцу. С другой стороны, европейец может счесть японцев отчужденными, если они всегда немного отступают.

Культурные различия также могут наблюдаться при прикосновении. В западных странах, контакты между друзьями и знакомыми, объятий и поцелуев в щеку или рот в значительной степени стали нормой. Тем не менее, Европа является регионом, в котором физический контакт довольно редко по сравнению с другими культурами.

Во время карнавала вы можете увидеть целые группы переодетых марсиан, клоунов, ведьм – или даже банки из-под колы. В одном костюме люди показывают свою принадлежность к клубу.

В повседневной жизни это не исключение. У каждого сообщества или общества есть кодекс одежды. Перед собеседованием мы тщательно думаем, что надеть. Мы знаем, как через одежду выразить грусть или как удивить друзей необычными аксессуарами.

Даже те, кто не хочет соответствовать действующим стан-

дартам одежды, посылают четкий сигнал. Каждый день мы сознательно или бессознательно решить, как мы хотим, чтобы посмотреть через наш внешний облик: применяя макияж, надеть юбку или брюки, выбирая цвет галстука и ювелирные изделия мы накрывали.

Коды одежды сильно различаются в разных культурах – особенно взгляды на то, сколько обнаженной кожи можно показывать на публике. Различные части тела также являются табу. Во многих европейских странах женщины с открытыми волосами появляются на публике, что немыслимо в исламских странах.

С другой стороны, среди некоторых африканских и южноамериканских народов все еще распространено, что ни женщины, ни мужчины не закрывают верхнюю часть тела в повседневной жизни – например, среди хамба в Намибии, ньянгатом и хамар в Эфиопии и хуаорани в Эквадоре, которые Опять дело в западных странах. Страны вызовут скандал.

Одежда и украшения – это формы выражения языка тела, которые следуют культурным обычаям как никакие другие средства.

Язык тела глаза: что в нем можно прочесть

«Я боюсь.»

Когда люди испытывают тревогу, их зрачки сильно расширяются. Это защитный механизм, который должен помочь людям сбежать.

«Я считаю тебя привлекательной».

Во время флирта мы обращаем особое внимание на глаза собеседника, чтобы узнать, указывают ли они на интерес. Если вы обнаружите расширенные зрачки, вы можете быть уверены в безраздельном внимании.

«Мне противно».

Когда человек испытывает отвращение, зрачки сужаются, чтобы как можно быстрее предотвратить шок.

«Я зол.»

Направление взгляда играет важную роль в распознавании гнева. Прямой злой взгляд сигнализирует о гнев. Брови тоже сжимаются (хмурятся).

«Я онемела.»

Расширенные зрачки также могут быть признаком употребления наркотиков. Например, каннабис и галлюциногены имеют такой эффект.

«Я болен.»

Глаза – зеркало здоровья. Доктора используют зрачковые рефлексы, чтобы проверить, правильно ли работает мозг. Например, неровные зрачки могут быть признаком опухоли головного мозга.

«Я лгу.»

Метод неоднозначный. Но есть криминологические методы, которые определяют ложь по движению глаз. Человек, который что-то помнит, смотрит в другую сторону, чем тот, кто что-то придумывает.

В дополнение к форме лица, цвет глаз также играет роль. Например, при оценке характера. Карел Kleisner из Карлова университета в Праге обнаружили, что мужчины с карими глазами кажутся более надежными, чем те, с голубыми глазами.

Оптимальный зрительный контакт

Однако зрительный контакт остается одним из самых сильных сигналов языка тела. В зависимости от интенсивности он оставляет у нас разные чувства и впечатления. Каждый, кто смотрит на нас, проявляет интерес, внимание, привязанность. С другой стороны, те, кто прерывает зрительный контакт, выражают робость, но иногда также равнодушие, равнодушие и стыд.

Слишком долго смотреть – тоже нехорошо. Ученые, работавшие с Аланом Джонстоном из Университетского колледжа в Лондоне, обнаружили, что мы не должны смотреть в глаза своим коллегам более 3,3 секунды за раз. Это могло показаться навязчивым или агрессивным. Время от времени ваш взгляд может блуждать.

Это можно прочитать по игре в глаза

Тот, кто говорит, моргает чаще, чем тот, кто молчит. Если это наоборот, можно предположить, что слушателю будет скучно.

С другой стороны, частое щелканье глаз, которое женщины любят использовать, когда они демонстрируют интерес к мужчине (поговорка: сделать красивые глаза), на самом деле является жестом подчинения.

С другой стороны, жесткий, напряженный взгляд рассматривается как признак силы и харизмы. Например, актер Майкл Кейн годами тренировался не моргать, чтобы усилить свой театральный эффект.

Визуальная фиксация оппонента также может быть пугающей. Изучающий взгляд заставляет чувствовать себя неуверенно. Соответственно, многие деловые люди при первом контакте играют в своего рода микадо: тот, кто первым посмотрит в другую сторону, проиграет. Тогда понятно, у кого нервы слабее.

Особенно важно, если речь идет о мимике: улыбнись! Это имеет несколько положительных свойств: честная улыбка не только делает вас более представительным, но и делает вашу осанку более позитивной и открытой. Тот, кто улыбается другим людям, выглядит более непредубежденным. Фактически, улыбка и смех улучшают ваше настроение – даже если сначала они просто имитируют это.

Жесты как сумма всех возможных движений постоянно сопровождают нас в невербальном общении. В пределах одной культурной области те, кто общается, знают, как правильно интерпретировать соответствующие жесты и сигналы рук. Помимо этого, они иногда могут иметь другое значение.

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.